UNLIMITED POWER

تہلکہ مچا دینے والی کتاب کا ترجمہ

لامحدود طاقت

انسانی صلاحیتوں کے لامحدود امکانات

انتھونی رابنز ترجمہ: تنویر اقبال

مشعل

کامیابی

خوب قہقہے لگانا، ذہین لوگوں میں اپنا مقام بنانا، بچوں میں اپنی محبت جگانا، ایمان دار نقادوں کی پسندیدگی جیتنا اور جھوٹے دوستوں کی بے وفائی سے بچنا، خوبصورتی کو سراہنا اور لوگوں میں موجود بہترین خصوصیات ڈھونڈنا، دُنیا کو پہلے سے بہتر صورت میں چھوڑنا — چاہے وہ ایک صحت مند بچے کی شکل میں ہو، باغ کا نیا خوبصورت حصہ ہو یا کسی سماجی صورتِ حال میں مثبت تبدیلی — یہ آگہی ہونا کہ آپ کے ہونے کی وجہ سے کسی ایک فرد کی زندگی میں آسانیاں پیدا ہوئی ہیں، یہی تو کامیابی ہے۔

— رالف والڈو ایمرسن

ترتیب

سیکشن I ــــ انسانی کمال کی ماڈلنگ

پہلا باب	بادشاہوں کی پسندیدہ شے	11
دوسرا باب	فرق ــــ جو واقعی فرق ڈالتا ہے	32
تیسرا باب	موزوں ذہنی کیفیات اور اُن کا کنٹرول	47
چوتھا باب	سربلندی کا جنم: یقین	67
پانچواں باب	کامیابی کے سات جھوٹ	83
چھٹا باب	اپنے ذہن کو کنٹرول کرنا	98
ساتواں باب	کامیابی کی ساخت	129
آٹھواں باب	کسی کی حکمت عملی کیسے معلوم کی جائے	143
نواں باب	جسمانی فعالیت (Physiology)، کامیابی اور کامرانی کا راستہ	169
دسواں باب	توانائی، کامیابی کا فیول/ ایندھن	188

سیکشن II ــــ کامیابی کا حتمی فارمولا

گیارھواں باب	حدود کا خاتمہ: آپ کیا چاہتے ہیں؟	215
بارھواں باب	جامعیت/ اختصار کی قوت (Precision)	235
تیرھواں باب	رابطے/تعلق کا طلسم	250

چودھواں باب	اعلیٰ کامیابی کی خصوصیات	272
پندرھواں باب	مزاحمت پر قابو پانا اور مسائل حل کرنا	297
سولھواں باب	تناظر کی طاقت: از سرنو جوڑنا (refreshing)	311
سترھواں باب	کامیابی تک آپ کی رسائی	336

سیکشن III —— قیادت: کامرانی کا چیلنج

اٹھارواں باب	اقدار کی حاکمیت: کامیابی کا حتمی فیصلہ	364
اُنیسواں باب	دولت اور خوشی کی پانچ کنجیاں	394
بیسواں باب	رُجحان پیدا کرنا: ترغیب دینا	410
اکیسواں باب	دائمی کامرانی: انسانی چیلنج	430

زندگی کی دو ممکنہ صورتیں ہیں، ایک تو وہ ہے جو ہمارے گرد بکھری پڑی ہے: ناہموار، غیر شفاف، بے بو اور بے ذائقہ (یا شاید بدبودار اور بدذائقہ)، جہاں تکلیفیں ہیں، پریشانیاں اور مشکلیں ہیں، قدم قدم پر رُکاوٹیں ہیں، لامتناہی سمندر کی خوف ناک، پُر پیچ طوفانی لہریں ہیں، جن میں انسان کسی پرکاہ کی مانند بہتا چلا جا رہا ہے اور بالآخر کسی اَن دیکھے گرداب کی زَد میں آ کر، پانی کی اتھاہ گہرائیوں میں گم ہو جاتا ہے۔ کچھ اسی قسم کی صورت کے لیے انیسویں صدی میں شاعر نے اپنی بے بسی اور بے بضاعتی کا اظہار یوں کیا تھا ؎

لائی حیات آئے، قضا لے چلی چلے
اپنی خوشی نہ آئے، نہ اپنی خوشی چلے

لیکن زندگی کی ایک صورت اور بھی ہے، جو ہمارے سامنے، خصوصاً ایشیا اور افریقا کے پس ماندہ اور غیر ترقی یافتہ لوگوں کے لیے، کم از کم فی الحال موجود نہیں۔ ہموار، شفاف، خوش رنگ، خوشبو دار اور خوش ذائقہ، جہاں تکلیفیں، پریشانیاں، مشکلیں اور مسائل ختم ہوتے جاتے ہیں، رُکاوٹیں دُور ہوتی ہیں۔ خوف ناک سمندری طوفانوں میں سے نکلنے کا راستہ تشکیل پاتا ہے اور انسان کامیابی اور کامرانی کے ساحل پر بحفاظت جا اُترتا ہے۔

یہ دوسرا امکانی راستہ محض خواب و خیال نہیں بلکہ ایک زندہ حقیقت ہے، اسی کے ہاتھوں آج کے ترقی یافتہ خطوں یا خوش حال اور مہذب اقوام نے جنم لیا ہے۔ ہمارے اپنے قومی تناظر میں بہت سے افراد نے اسی امکانی راستے کو حقیقت کا رُوپ دیا اور جو چاہا، حاصل کر لیا۔ سیاست میں قائداعظم اور ذوالفقار علی بھٹو اس کی روشن مثالیں ہیں، جو آج بھی کروڑوں دِلوں میں بستے ہیں۔

یہ امکانی راستہ حقیقت کا روپ کیسے اختیار کرتا ہے؟ بہتر تبدیلی کی شدید خواہش، اسے عملی شکل دینے کے لیے ٹھوس منصوبہ بندی اور اس کے لیے مسلسل اَن تھک جدوجہد! ''لامحدود طاقت'' میں انتھونی رابنز کا بُنیادی موضوع انہی تین نکات کے گرد گھومتا ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ زندگی وہ ہے جیسی کہ آپ اُسے دیکھتے ہیں، جس طرح آپ اسے گزارنا چاہتے ہیں۔ زندگی کو اپنی مرضی کا رنگ اور رُوپ دینے کی صلاحیت آپ میں موجود ہے۔ آپ کو اسے نہ صرف اپنے اندر دریافت کرنا ہے بلکہ اسے صحیح انداز اور طریقوں سے استعمال بھی کرنا ہے۔ انتھونی رابنز کے نزدیک انسان اپنے جسمانی، ذہنی اور ماحولیاتی یا مادی محرکات کو منضبط کر کے، اپنے اندر پوشیدہ ''لامحدود قوت'' کو استعمال میں لا کر ''اَنہونی'' کو حقیقت کا رُوپ دے سکتا ہے۔

اردگرد کا ماحول، ماضی کی مشکلات اور ناکامیاں، حادثاتی یا جبلی خوف جیسے محرکات انسان کو

ڈرپوک، بزدل اور کم ہمت بنا دیتے ہیں۔ وہ اپنے مقاصد کے حصول کے لیے عملاً وہ کچھ نہیں کر پاتا، جو اسے کرنا چاہیے۔ اس طرح کے منفی محرکات اسے ہر قدم پر آگے بڑھنے سے روکتے ہیں۔ ان سے پیدا شدہ کیفیات اور ذہن میں ثبت شدہ تصاویر کسی بھی شخص کے لیے اگرچہ فرضی مگر انتہائی ٹھوس رُکاوٹیں پیدا کر دیتی ہیں۔ ان رُکاوٹوں کے خاتمے کے لیے انفرادی ذہنی کیفیات اور منفی تصاویر کا مثبت کیفیات اور مثبت ذہنی تصاویر میں تبدیل کیا جانا بہت ضروری ہے۔ کتاب میں ایسی ذہنی اور جسمانی مشقیں تفصیلاً دی گئی ہیں جن کے ذریعے منفی خیالات و کیفیات اور منفی ذہنی تصاویر کو مثبت کیفیات اور تصاویر میں بدلنا آسان ہو جاتا ہے۔ مثبت اور مضبوط کیفیات کا حامل شخص مثبت جسمانی حرکات وسکنات سے مطابقت پیدا کر کے باآسانی اپنے مقصد کے حصول کی جانب بڑھ سکتا ہے۔

انتھونی رابنز ناکامی کے لفظ کا استعمال نہیں کرتا۔ اس کا کہنا ہے کہ کامیابی کے سفر میں بعض اوقات آپ اپنے مطلوبہ نتائج پیدا نہیں کر پاتے، جس کی وجہ آپ کے لائحہ عمل کی خامیاں یا غلطیاں ہو سکتی ہیں، جنہیں دور کر کے، آپ یقینی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔ اس کا کہنا ہے کہ کامیابی کے لیے آسان ترین راستہ مثالی کامیاب لوگوں کو اپنے ''ماڈل'' بنانا ہے۔ اسی طرح ان مثالی لوگوں کی برس ہا برس پر پھیلی محنت کے نتائج کو آپ مختصر ترین دورانیے میں خود بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ ٹونی نے عظیم کامیابیوں کے حامل بہت سے شہرۂ آفاق لوگوں کی مثالیں تفصیلاً کتاب میں دی ہیں۔ ان کی افادیت اور گہرائی کا اندازہ اس امر سے کیا جا سکتا ہے کہ کتاب ترجمہ کرتے ہوئے یا مصنف کا ذہن پڑھتے ہوئے، میں نے خود اپنی ذہنی کیفیات میں زبردست مثبت تبدیلی محسوس کی۔

لوگوں کی انوکھی اور لاثانی صلاحیتوں کو دریافت کرنے اور انہیں عظیم کامیابیوں کی راہ پر ڈالنے کے لیے، انتھونی نے اپنی آدھی سے زیادہ زندگی صَرف کر دی ہے۔ ''عظیم کارکردگی'' کی سائنس کے رہنما کی حیثیت میں انہوں نے انتھونی رابنز کمپنیز کی بنا ڈالی جو ذاتی اور پیشہ ورانہ مہارت کے حصول میں لوگوں کی بھرپور معاونت کرتی ہیں۔ انہوں نے آئی بی ایم، اے ٹی اینڈ ٹی، امریکن ایکسپریس اور امریکی افواج جیسے اداروں کے لیے اعلیٰ کارکردگی کے حصول میں بطور مشیر خدمات انجام دیں۔ مختلف کھیلوں کے شعبوں میں نام وَر کھلاڑیوں، خصوصیت سے اولمپکس میں نمایاں پوزیشنوں کے حامل افراد اور ٹیموں کی کوچنگ، مختلف اداروں کی تشکیل نو اور برادریوں کو منظم کرنے کے سلسلے میں بھی انتھونی کی کارکردگی سے صَرفِ نظر نہیں کیا جا سکتا۔

افراد کی اپنی اپنی قسمت کا خود مالک بننے میں معاونت کر کے، دُنیا کو پہلے سے زیادہ خوبصورت، زیادہ دلچسپ اور زیادہ بہتر جگہ بنانا— یہ ہے انتھونی کا وہ خواب جسے وہ پورے جوش وخروش سے حقیقت کا رُوپ دینے میں مسلسل مصروفِ عمل ہے۔

آیئے کامیابی کی جانب اس سفر میں، ہم بھی ان کے ساتھ شریک ہو جائیں۔

تنویر اقبال

لاہور

سیکشن ا

انسانی کمال کی ماڈلنگ

پہلا باب

بادشاہوں کی پسندیدہ شے

''زندگی کا اعلیٰ ترین مقصد علم نہیں، بلکہ عمل ہے۔''—— تھامس ہنری ہکسلے

میں نے اس کے بارے میں کئی ماہ سے سُن رکھا تھا۔ لوگوں کا کہنا تھا کہ وہ نوجوان ہے، دولت مند ہے، صحت مند اور خوش باش، غرض کامیاب آدمی ہے۔ مجھے اسے خود دیکھنا تھا۔ وہ ٹیلی ویژن سٹوڈیو سے نکلا تو میری نظروں میں تھا۔ اگلے چند ہفتے میں اس کا قریبی مشاہدہ کرتا رہا۔ وہ ملک کے صدر سے لے کر ایک عام خوف زدہ فرد تک ہر کسی کو مشورے دے رہا تھا۔ میں نے اسے ماہرینِ غذا اور ریلوے انتظامیہ سے بحث و مباحث میں اُلجھے، کھلاڑیوں کے ساتھ کام کرتے اور ننھے معذور بچوں کو سمجھنے کی کوشش کرتے دیکھا۔ ملک کے طول و عرض میں اور پھر پوری دُنیا کے گرد سفر کرتے ہوئے، وہ ناقابل یقین حد تک خوش دکھائی دیتا تھا اور اس کے ہر عمل سے اپنی بیوی کے لیے شدید محبت ظاہر ہوتی تھی۔ اس سفر کے اختتام پر وہ سان ڈیاگو واپس آئے تاکہ بحرالکاہل کے ساحل پر واقع اپنے شان دار محل میں، اپنے خاندان کے ساتھ کچھ دن گزار سکیں۔

یہ سب کچھ کیسے ہوا کہ ایک پچیس سالہ نوعمر انسان نے، صرف اپنی ہائی سکول تعلیم کے ساتھ، ایک مختصر سی مدت میں اتنا کچھ حاصل کر لیا؟ بہرحال یہی آدمی، تین سال پہلے، 400 مربع فٹ کے بیچلر اپارٹمنٹ میں رہائش پذیر تھا اور اپنے باتھ ٹب میں، خود ہی اپنے برتن دھویا کرتا تھا۔ ایک انتہائی پریشان حال شخص، عمومی وزن سے تیس پونڈ زیادہ بھاری، واجبی سے تعلقات اور محدود امکانات کی صورتِ حال سے نکل کر، ایک مجتمع، صحت مند، سماجی عزت و احترام اور لامحدود کامیابی کے مواقع کا حامل شخص کیسے بن گیا؟

یہ سب کچھ بے انتہا ناقابل یقین لگ رہا تھا اور سب سے زیادہ حیرت انگیز احساس

یہ تھا کہ وہ آدمی کوئی اور نہیں بلکہ میں خود ہوں اور یہ میری اپنی کہانی ہے۔ میرے کہنے کا ہرگز یہ مقصد نہیں کہ میری زندگی کامیابیوں کی انتہا ہے۔ ظاہر ہے ہم سب کے اپنے کچھ خواب ہوتے ہیں، کچھ نظریات ہوتے ہیں، جنہیں ہم اپنی زندگی میں حقیقی وجود دینا چاہتے ہیں۔ مزید برآں، میں یہ بھی اچھی طرح سمجھتا ہوں کہ آپ کی جان پہچان، آپ کا اُٹھنا بیٹھنا، آپ کی رسائی اور آپ کی مادی ملکیت آپ کی ذاتی کامیابی کے حقیقی عکاس نہیں ہوتے۔ میرے نزدیک کامیابی، زیادہ سے زیادہ کے حصول کے لیے مسلسل جدوجہد سے عبارت ہے۔ یہ جذباتی، سماجی، روحانی، جسمانی، عقلی اور مالی طور پر آگے بڑھنے کا وہ موقع ہے جس میں آپ دوسروں کے لیے بھی مثبت طریقے سے کچھ نہ کچھ کر رہے ہوتے ہیں۔ کامیابی کا راستہ ہمیشہ زیرِ تعمیر رہتا ہے۔ یہ آگے بڑھنے کا ذریعہ ہے، بذاتِ خود کوئی مقصد نہیں۔

میری کہانی کا مرکزی نکتہ سیدھا سادا ہے۔ کچھ اُصولوں پر (آپ جن سے اس کتاب میں آگاہ ہوں گے) عمل کر کے میں نہ صرف اپنے بارے میں، اپنے محسوسات کو بدلنے بلکہ اپنی زندگی میں خود پیدا کردہ نتائج کو تبدیل کرنے کے قابل ہوا اور وہ بھی انتہائی زبردست اور واضح انداز میں۔ بہتری کے لیے، میری زندگی میں تبدیلی لانے والے عوامل کیا تھے، اسی آگہی میں آپ کی شرکت، اس کتاب کا حقیقی مقصد ہے۔ یہ میری مخلصانہ توقع ہے کہ ان صفحات میں بتائی جانے والی ٹیکنالوجیز، حکمت عملیوں، مہارتوں اور فلسفوں کو آپ اپنے لیے بھی اتنا ہی قوت بخش، طاقت وَر پائیں گے، جتنا انہیں میں اپنے لیے محسوس کرتا رہا ہوں، اپنے عظیم خوابوں کے مطابق، اپنی زندگی میں طلسماتی تبدیلی کی طاقت، ہم سب کے اندر موجود، ہماری منتظر ہے۔ اس طاقت کو آزاد کرنے کا یہی وقت ہے۔

اپنی زندگی کے خوابوں کو جب، انتہائی تیز رفتاری سے، حقیقی شکل اختیار کرتے دیکھتا ہوں تو شکر اور خوف کی ملی جلی ناقابل یقین کیفیت محسوس کرتا ہوں اور یہ حقیقت اپنی جگہ ہے کہ مثالی عروج ابھی مجھ سے بہت دُور ہے۔ دراصل ہم ایک ایسے دور میں رہ رہے ہیں جہاں بہت سے لوگ راتوں رات حیران کن کامیابیاں حاصل کر سکتے ہیں۔ ایسی کامیابیوں کا حصول پُرانے زمانے میں سوچا بھی نہیں جا سکتا تھا۔ سٹیو جابز ہی کو دیکھیے۔ نیلی جینز پہنے، خالی جیب، ایک لڑکا، جس نے گھریلو کمپیوٹر کا تصور دیا اور انسانی تاریخ میں سب سے زیادہ سرعت کے ساتھ فارچون 500 کمپنی (Fortune 500 Company) تعمیر کر ڈالی۔ ٹیڈ ٹرنر کی طرف نظر ڈالیے، جس نے ایک بے نام سے میڈیم ـــــ کیبل ٹیلی ویژن ـــــ کو اُٹھایا اور ایک بے

مثال ایمپائر تشکیل دے ڈالی۔ انٹرٹین منٹ کی صنعت میں سٹیون شپیل برگ یا برفس شپرنگ سٹین جیسے لوگ یا لی لیکوکا یا راس پیرٹ جیسے کاروباری افراد سامنے آتے ہیں۔ ان میں حیرت انگیز اور عقل کو دنگ کر دینے والی کامیابی کے علاوہ اور کیا شے مشترک ہے۔ اس کا جواب، بلاشبہ ہے۔۔ طاقت۔

طاقت، بہت ہی جذباتی قسم کا لفظ ہے۔ اس کے بارے میں لوگوں کے تاثرات مختلف انداز کے ہوتے ہیں۔ بعض لوگوں کے نزدیک، اپنے معنوی اعتبار سے، طاقت ہمیشہ منفی ہوتی ہے۔ بعض لوگ طاقت کے دیوانے ہوتے ہیں۔ کتنی طاقت چاہتے ہیں آپ؟ خودکفالت یا ترقی کے لیے آپ کے خیال میں کتنی طاقت صحیح ہوگی؟ آپ کے نزدیک طاقت کی حقیقی معنویت کیا ہے؟

میں طاقت کو، لوگوں پر فتح حاصل کرنے کی معنوں میں نہیں لیتا۔ میں اسے کوئی ایسی چیز نہیں سمجھتا جسے زبردستی لوگوں پر مسلط کر دیا جائے۔ میں اپنی رائے آپ پر ٹھونس نہیں رہا کہ آپ بھی اسی طرح سوچیں۔ ایسی طاقت کبھی بھی زیادہ دیر قائم نہیں رہتی۔ لیکن یہ ضرور محسوس کریں کہ طاقت، دُنیا میں، ایک مستقل شے ہے، آپ اپنے تصورات کو تشکیل دیں یا کوئی اور انہیں آپ کے لیے تشکیل دے۔ آپ جو چاہیں خود کرتے ہیں یا اپنے لیے کسی اور کے بنائے ہوئے منصوبوں سے متاثر ہوتے ہیں۔

میرے نزدیک حقیقی طاقت وہ صلاحیت ہے جو آپ کے لیے پسندیدہ نتائج پیدا کرنے کے ساتھ، دورانِ عمل، دوسروں کے لیے بھی قدر (velue) کو جنم دیتی ہے۔ طاقت وہ صلاحیت ہے جو آپ کی زندگی بدل ڈالتی ہے، آپ کے تصورات کو تشکیل دیتی ہے۔ چیزوں کو آپ کی مخالفت کے بجائے، آپ کی حمایت میں کام کرنے پر مجبور کرتی ہے۔ حقیقی طاقت تھوپی نہیں جاتی بلکہ اس میں اشتراک کیا جاتا ہے۔ یہ انسانی ضروریات سے آگاہی اور ان کی تکمیل کی صلاحیت کا نام ہے ـــــ یہ ضروریات آپ کی اور آپ کے زیرکفالت افراد، دونوں ہی کی ہوتی ہیں۔ یہ آپ کی اپنی ذاتی سلطنت ـــــ آپ کے اپنے خیالات کے پراسس، آپ کے اپنے رویے ـــــ کو صحیح طرح چلانے کی صلاحیت ہے تاکہ آپ ممکنہ حد تک اپنے من پسند نتائج پیدا کر سکیں۔

پوری تاریخ میں، ہماری زندگیوں کو کنٹرول کرنے والی طاقت کئی مختلف اور متضاد شکلیں اختیار کرتی رہی ہے۔ ابتدائی زمانے میں طاقت محض جسمانی قوت سے عبارت تھی۔

زیادہ طاقت وَر اور تیز رفتار شخص، نہ صرف اپنی زندگی کو بہتر گزارنے بلکہ اپنے اردگرد موجود دوسروں کی زندگیوں پر بھی اثر انداز ہونے کی صلاحیت رکھتا تھا۔ تہذیبی ارتقا کے ساتھ ساتھ طاقت وراثت کے نتیجے میں حاصل ہونے لگی۔ اپنے جاہ وجلال کی علامتوں میں گھرا ہوا بادشاہ واضح اختیارات کے ساتھ حکمرانی کرنے لگا۔ دوسرے لوگ شاہی قربت کے نتیجے میں طاقت حاصل کر سکتے تھے۔ پھر صنعتی عہد کی ابتدا میں سرمایہ طاقت بن گیا۔ سرمایہ جن کی پہنچ میں تھا، وہ صنعتی عمل پر قابض ہو گئے۔ یہ سب چیزیں آج بھی اپنا کردار ادا کرتی ہیں۔ سرمائے کا ہونا، سرمائے کے نہ ہونے سے بہرحال بہتر ہے۔ جسمانی توانائی کا ہونا، اس کے نہ ہونے سے یقیناً اچھا ہے۔ تاہم، آج طاقت کے عظیم سرچشموں میں سے ایک خصوصی علم کا مرہونِ منت ہے۔

ہم میں سے اکثر لوگ اب اس حقیقت سے آشنا ہو چکے ہیں کہ ہم انفارمیشن کے دَور میں رہ رہے ہیں۔ ہم بُنیادی طور پر اب صنعتی ثقافت کا حصہ نہیں رہے بلکہ اطلاعاتی ثقافت کے دَور میں داخل ہو چکے ہیں۔ ہم ایک ایسے زمانے میں زندہ ہیں جہاں نئے تصورات، تحریکیں اور نظریات جنم دیے جا رہے ہیں۔ چاہے یہ نظریات Quantum Physics جیسے اہم مضمون سے متعلق ہوں یا ہیم برگر کی اعلیٰ مارکیٹنگ کا عام سا معاملہ۔ آج کی جدید دُنیا کی خصوصیت اگر کوئی ہے تو وہ اس کی اطلاعات کا بھرپور اور تقریباً ناقابل تصور بہاؤ ہے —— اور نتیجتاً تبدیلی کا بہاؤ بھی۔ کتابوں، فلموں، ٹیلی ویژن اور کمپیوٹر چپس کے ذریعے یہ ساری انفارمیشن کسی زبردست طوفان کی طرح، دیکھی سنی اور محسوس کی جا سکتی ہے۔ اس سماج میں، انفارمیشن اور مراسلاتی ذرائع کے حامل، دراصل اس لامحدود طاقت کے مالک ہیں، جو پہلے صرف بادشاہوں کا خاصا تھی۔

جان کینتھ گیلبرتھ کی رائے کچھ یوں ہے، ''زرِ صنعتی سماج کا ایندھن تھا لیکن اطلاعاتی معاشرے میں یہ ایندھن یا طاقت ''علم'' ہے۔ ایک نیا طبقاتی ڈھانچا سامنے آ رہا ہے، جو انفارمیشن کے حامل اور لاعلم کارکنوں میں منقسم ہے۔ اس نئے طبقے کی طاقت زَر اور زمین سے نہیں بلکہ علم سے اُبھرتی ہے۔''

قابلِ ذکر بات یہ ہے کہ آج طاقت کی کنجی تک رسائی ہم سب کے بس میں ہے۔ اگر آپ زمانہ وسطیٰ میں بادشاہ نہ ہوتے تو بادشاہ بننے کے لیے آپ کو بے پناہ تگ و دَو کرنا پڑتی۔ صنعتی انقلاب کے آغاز میں، اگر آپ کے پاس زبردست سرمایہ نہ ہوتا تو آپ کے راستے کی رُکاوٹیں آپ کی کامیابی کا راستہ مسدود کر دیتیں۔ لیکن نیلی جینز پہنے ایک نوجوان،

آج ایک ایسی کارپوریشن کو جنم دے سکتا ہے جو پوری دُنیا کو ہی بدل ڈالے۔ جدید دُنیا میں انفارمیشن بادشاہوں کی چیز ہے۔ تخصیصی علم کی بعض ہیئتوں تک رسائی کے ذریعے، لوگ نہ صرف اپنا آپ، بلکہ بہت سی صورتوں میں پوری دُنیا تک کو تبدیل کر سکتے ہیں۔

یہاں ایک اہم سوال سامنے آتا ہے۔ امریکا میں ہماری زندگی کی کوالٹی کو بدلنے کے لیے ضروری تخصیصی علم کی مختلف اقسام ہر کسی کی رسائی میں ہیں۔ یہ سب کتابوں اور وڈیو کی ہر دُکان اور ہر لائبریری میں موجود ہے۔ تقریروں، سیمیناروں اور تعلیمی نصابوں سے آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں اور اہم بات یہ ہے کہ ہم سب ہی کامیاب ہونا چاہتے ہیں۔ ذاتی کامیابی کے نسخوں سے پُر کتابیں، سب سے زیادہ بکنے والی فہرست میں سب سے زیادہ دکھائی دیتی ہیں۔ ایک منٹ کا منتظم، کامرانی کی تلاش میں، عظیم رُجحانات، وہ کچھ جو ہارورڈ بزنس سکول میں پڑھایا جاتا ہے، ہمیشگی سے پرے رسائی۔۔ غرض یہ فہرست ختم ہونے پر نہیں آتی، انفارمیشن موجود ہے۔ پھر بعض لوگ حیرت انگیز نتائج کس طرح دکھاتے ہیں جب کہ بعض محض گزارا ہی کر پاتے ہیں۔ ہم سبھی لوگ طاقت وَر، خوش، دولت مند، صحت منداور کامیاب کیوں نہیں ہیں؟

حقیقت یہ ہے کہ اس اطلاعاتی دَور میں بھی پوری (کافی) انفارمیشن نہیں ملتی۔ اگر صرف نظریات اور مثبت سوچ کا ہونا ہی کافی ہوتا تو اپنے بچپن میں ہم سب کے پاس چھوٹے گھوڑے ہوتے اور اس وقت ہم سبھی اپنی من پسند ''مثالی زندگی'' گزار رہے ہوتے۔ ہر زبردست کامیابی عمل کے ذریعے حاصل ہوتی ہے۔ عمل ہی سے نتائج پیدا ہوتے ہیں۔ موثر عمل کی اہمیت پہچاننے والے شخص کے ہاتھ میں آنے سے پہلے، علم محض ایک امکانی قوت رہتا ہے۔ دراصل ''قوت'' کے لفظ کی لغوی تعریف ''عمل کرنے صلاحیت'' ہے۔ ہمارا خود اپنے آپ سے ارتباط (communication) یہ متعین کرتا ہے کہ ہم زندگی میں کیا کچھ کرتے ہیں۔ جدید دُنیا میں ارتباط کی کوالٹی ہی دراصل زندگی کی کوالٹی بناتی ہے۔ ہم اپنے اردگرد کو کیسے تصویر کرتے ہیں اور خود سے کیا کہتے ہیں۔ ہمارے اجسام کی حرکات وسکنات، ان کا استعمال اور ہمارے چہرے کے تاثرات، یہ سب مل کر متعین کرتے ہیں کہ ہمارے اپنے استعمال کے لیے ہمارے علم و آگہی کی حدود کیا ہیں۔ بسا اوقات ہم انتہائی کامیاب لوگوں کو دیکھ کر ذہنی اُلجھاؤ کا شکار ہو جاتے ہیں اور سوچتے ہیں کہ وہ اس اعلیٰ مقام تک محض اپنی خصوصی فطری صلاحیتوں کے بل پر جا پہنچے ہیں، لیکن ان کا قریبی جائزہ یہ ظاہر کرتا ہے کہ عام آدمی کی نسبت، ان غیر معمولی

لوگوں کے پاس کوئی عطیہ خداوندی اگر ہے تو محض ان کی فعالیت ہے اور یہ وہ عطیہ ہے جو ہم میں سے ہر شخص خود میں پیدا کر سکتا ہے۔ آخر سٹیو جابز نے جس علم کے برتے پر کرشمہ دکھایا، وہ علم تو اور بہت سے لوگوں کے پاس بھی تھا۔ ٹیڈ ٹرنر کے علاوہ دوسرے لوگ بھی کیبل کے زبردست معاشی امکانات کا اندازہ لگا سکتے تھے۔ لیکن ٹرنر اور جابز میں عمل کرنے کی صلاحیت تھی اور اسی عمل کے ذریعے انہوں نے دُنیا کو وہ شکل دے ڈالی جو آج ہمارے سامنے ہے۔

ہم سب دو طرح کے رابطے پیدا کرتے ہیں جن سے ہماری زندگی کا تجربہ تشکیل پاتا ہے۔ پہلا یہ کہ ہم اندرونی رابطے قائم کرتے ہیں: وہ چیزیں، جو ہم اپنے اندر تصویر کرتے ہیں، خود سے کہتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں۔ اور دوسرا ہے ہمارے بیرونی رابطوں کا مشاہدہ: الفاظ، لہجوں کا اُتار چڑھاؤ، چہرے کے تاثرات، جسمانی رویے اور طبعی اعمال، یہ سب دُنیا سے رابطوں کا ذریعہ ہیں۔ ہمارا ہر رابطہ ایک عمل ہے، ایک متحرک مقصد ہے اور ہر طرح کے رابطوں کا ہماری اپنی ذات پر اور دوسروں پر کوئی نہ کوئی اثر ہوتا ہے۔

ارتباط ہی طاقت ہے۔ اس کے موثر استعمال کی آگاہی رکھنے والے، نہ صرف دُنیا سے متعلق اپنا مشاہدہ بدل سکتے ہیں بلکہ اپنے بارے میں دُنیا کا مشاہدہ بھی تبدیل کر سکتے ہیں۔ تمام رویے اور احساسات اپنی حقیقی جڑیں کسی نہ کسی ارتباطی شکل میں تلاش کر سکتے ہیں۔ ہماری اکثریت کے خیالات، احساسات اور افعال پر اثر انداز ہونے والے وہی لوگ ہیں جو طاقت کے اس ہتھیار کا بخوبی استعمال جانتے ہیں۔ ہماری دُنیا کو تبدیل کر دینے والے افراد کو ذرا تصور میں لایئے—— جان ایف کینیڈی، تھامس جیفرسن، مارٹن لوتھر کنگ جونیئر، فرینکلن ڈیلانو روزویلٹ، ونسٹن چرچل، مہاتما گاندھی۔ ذرا سے سنگ دل ہو کر ہٹلر کا خیال ذہن میں لایئے۔ ان سبھی شخصیات میں واحد مشترک نظر آنے والی خصوصیت ہے ان کا زبردست ارتباط۔ مقصد چاہے لوگوں کو خلا میں لے جانا ہو یا نفرت سے بھری تیسری جمہوریہ کا قیام۔ ایک تصور کی تخلیق اور اس کی لوگوں تک انتہائی باکمال انداز میں ترسیل یا ارتباط ہی ان کی وہ صلاحیت تھی جس کے ذریعے انہوں نے عوامی سوچ اور عمل کو بُری طرح متاثر کیا۔ اپنی ارتباطی طاقت کے ذریعے انہوں نے دُنیا کو تبدیل کر ڈالا۔ کیا حقیقتاً یہی وہ قوت نہیں جو شپیل برگ، شپرنگ سٹائن، لاکوکا، فونڈا یا ریگن جیسے افراد کو دوسروں سے ممتاز کر ڈالتی ہے۔ کیا یہ لوگ انسانی ارتباط اور اپنی اثر انگیزی میں کمال کی مہارت کے حامل نہیں؟ جس طرح یہ لوگ ارتباط کے ذریعے عوام کو متحرک کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں، بعینہٖ ہم بھی اس ہتھیار کو خود کو متحرک کرنے میں استعمال

کر سکتے ہیں۔

بیرونی دُنیا میں، ارتباط پر آپ کے عبور کی سطح، ذاتی، جذباتی، سماجی اور مالی طور پر دوسروں کے ساتھ آپ کی کامیابی کی سطح کو متعین کرتی ہے۔ اور اس سے کہیں اہم آپ کی کامیابی کی سطح کا اندرونی مشاہدہ ــــ خوشی، لطف، وجدانی، چاہت یا آپ کی کوئی بھی خواہش ــــ آپ کی خود ارتباطی (self communication) کا براہِ راست نتیجہ ہوتا ہے۔ آپ کے احساسات آپ کی زندگی میں رونما ہونے والے واقعات کا نتیجہ نہیں ہوتے۔ انہیں واقعات کے متعلق محض آپ کی رائے یا تشریح کہا جا سکتا ہے۔ کامیاب لوگوں کی زندگی کے بار بار مشاہدے سے یہ بات پتا چلتی ہے کہ ہماری زندگی کی کوالٹی کا تعین ہمیں درپیش واقعات کے بجائے، ان واقعات کے رونما ہونے میں ہمارے اپنے عمل اور کارگزاری سے ہوتا ہے۔ زندگی کے بارے میں آپ کے تصورات کیا ہیں، انہیں بنیاد بنا کر، سوچنا اور اس پر عمل درآمد کرنے کا فیصلہ خود آپ کو ہی کرنا ہوتا ہے۔ کسی بھی چیز کی کوئی معنویت نہیں ہوتی، دراصل اسے معنویت ہم دیتے ہیں۔ ہم میں سے اکثر لوگوں نے معنویت یا تعبیر کے اس عمل کو خودکار بنا کر رکھ دیا ہے، لیکن ہم اس طاقت کو واپس لے کر دُنیا کے بارے میں اپنے مشاہدات کو فوری طور پر بدل سکتے ہیں۔ یہ کتاب ایسے زبردست مرتکز، اور موزوں اعمال (actions) کی مختلف قسموں کے بارے میں ہے جو محیرالعقول نتائج کی سمت لے جاتے ہیں۔ اگر مجھے صرف دولفظوں میں اس کتاب کے بارے میں بتانا پڑے تو میں کہوں گا: نتائج پیدا کرنا! ذرا اس کے بارے میں سوچیے۔ کیا حقیقتاً یہی وہ چیز نہیں جس میں آپ دلچسپی رکھتے ہیں؟ ممکن ہے آپ اپنے متعلق اور دُنیا کے بارے میں اپنا اندازِ فکر بدلنا چاہتے ہوں۔ ممکن ہے آپ بہتر رابطہ کار (communicator) بننا چاہتے ہوں، زیادہ گہرا تعلق پیدا کرنا، تیزی سے سیکھنا، زیادہ صحت مند ہونا یا خوب پیسا کمانا، ان میں سے کوئی بھی مقصد آپ کے سامنے ہو۔ آپ نہ صرف یہ ساری خوبیاں (اس کتاب میں دی گئی معلومات کے موثر استعمال کے ذریعے) بلکہ ان سے کہیں زیادہ اپنے لیے پیدا کر سکتے ہیں۔ نئے نتائج کو جنم دینے سے پہلے، آپ کے ذہن میں لازماً یہ واضح احساس ہونا چاہیے کہ آپ پہلے بھی نتائج پیدا کرتے رہے ہیں۔ ممکن ہے یہ نتائج آپ کی خواہش کے مطابق نہ ہوں۔ ہم میں سے اکثر لوگ اپنی ذہنی حالت اور ذہن میں پیدا ہوتی کیفیات کو عموماً ایسی اشیا سے تعبیر کرتے ہیں جن پر ہمارا کوئی بس نہیں چلتا۔ لیکن سچ یہ ہے کہ آپ اپنی ذہنی سرگرمیوں اور اپنے رویوں کو ناقابلِ یقین انتہا تک اپنے کنٹرول میں کر سکتے

ہیں۔اگر آپ اداس ہیں تو یہ صورت حال جسے آپ اُداسی یا آزردگی کا نام دیتے ہیں، آپ کی اپنی پیدا کردہ ہے۔اگر آپ بے پناہ خوش ہیں تو اس کیفیت کو بھی آپ ہی نے جنم دیا ہے۔

یہ ذہن نشین رہے کہ اُداسی یا پریشانی جیسے جذبات خود بخود آپ کے سامنے نہیں آ جاتے۔آپ اُداسی کا ''شکار'' نہیں ہوتے بلکہ اسے جنم دیتے ہیں، اپنے مخصوص ذہنی اور جسمانی اعمال کے ذریعے اپنی زندگی کے دوسرے تمام نتائج کی طرح۔اداس اور پریشان ہونے کے لیے آپ کو اپنی زندگی کا ایک مخصوص انداز میں مشاہدہ کرنا ہوتا ہے۔بعض باتوں کے بارے میں، خود سے ایک خاص لہجے میں بات کرنا ہوتی ہے۔آپ کو ایک مخصوص شکل اور سانس لینے کا انداز اختیار کرنا پڑتا ہے۔مثلاً: اگر آپ افسردہ یا اداس ہونا چاہتے ہیں، ذرا کندھے لٹکا لیجیے اور نگاہیں نیچے گاڑ لیجیے اور آپ کی کوشش کامیاب۔اداس لہجے میں بات کرنا اور اپنی زندگی کے ممکنہ بدترین مناظر ذہن میں لانا بھی خاصا فائدہ مند رہتا ہے۔اگر آپ معمولی غذا، یا حد سے زیادہ شراب نوشی یا منشیات کے استعمال کے ذریعے اپنی صحت کے دشمن بن جائیں تو آپ اپنے جسم میں لو بلڈ شوگر کو جنم دینے کا باعث بنتے ہیں اور نتیجتاً ڈیپریشن کا شکار ہو جاتے ہیں۔

میں صرف یہ کہنا چاہتا ہوں کہ ڈیپریشن پیدا کرنے کے لیے کوشش کرنا پڑتی ہے۔ یہ خاصا مشکل کام ہے اور اس کے لیے مخصوص انداز کے اعمال اختیار کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔بعض لوگوں نے اتنی دفعہ یہ کیفیت پیدا کی ہے کہ ان کے لیے اس کیفیت کو جنم دینا بالکل آسان ہوتا ہے۔درحقیقت، وہ عام طور پر، اندرونی ارتباط کے اس انداز کو ہر طرح کے بیرونی واقعات سے جوڑ ڈالتے ہیں۔اپنی زندگی میں یہ طرز ارتباط اختیار کر کے بعض لوگ بہت سے فوائد —— دوسروں کی توجہ، ہمدردی، محبت وغیرہ —— حاصل کرتے ہیں۔بعض لوگ ایک طویل عرصہ اس کیفیت میں رہنے کی وجہ سے خود کو اسی حالت میں زیادہ خوش وخرم محسوس کرتے ہیں۔ یہ کیفیت ان کی پہچان بن جاتی ہے۔تاہم ہم اپنی ذہنی اور جسمانی عملیت میں تبدیلی لا کر اپنے جذبات اور رویوں میں فوری تبدیلی لا سکتے ہیں۔آپ خود میں خوشی کا احساس جگائیں تو آپ خوش وخرم ہو سکتے ہیں۔آپ ایسے احساسات کو جنم دینے والی تصویر اپنی ذہنی سکرین پر لائیں، یہ بالکل آپ کے بس میں ہے۔آپ اپنے ساتھ اپنے اندرونی ڈائیلاگ کے مندرجات اور لہجے میں تبدیلی لا سکتے ہیں۔اپنی جسمانی کیفیات میں خصوصی وضع قطع اور سانس لینے کے انداز اپنا کر آپ بلاشبہ جوش وخروش اور حد درجہ خوشی کا احساس پیدا ہوتا دیکھ سکتے ہیں۔اگر آپ خدا ترس اور رحم دل بننا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی جسمانی اور ذہنی عملیت میں کچھ اس طرح کی تبدیلی

لانا ہو گی جو خدا ترسی کی کیفیت سے لگا کھاتی ہے۔ محبت یا کسی اور جذبے کے لیے بھی یہ یہی طریقہ صحیح ہے۔

آپ یہ بھی سوچ سکتے ہیں کہ اپنے اندرونی ارتباط کو منظم کر کے جذباتی حالت پیدا کرنے کا عمل کسی ڈائریکٹر کے کام سے ملتا جلتا ہوتا ہے۔ ایک فلم ڈائریکٹر اپنی مطلوبہ صورت حال پیدا کرنے کے لیے کیا کچھ کرتا ہے، تب کہیں جا کر ہم اسے سن اور دیکھ پاتے ہیں۔ آپ کو خوف زدہ کرنے کے لیے بالکل صحیح لمحے پر وہ آواز انتہائی تیز کر کے سکرین پر بعض خصوصی تاثرات پیدا کرنے کے لیے موسیقی، روشنی اور ہر اہم کیفیت کو ایک خاص ترتیب دیتا ہے۔ ایک ہی واقعے سے ڈائریکٹر ٹریجڈی یا کامیڈی پیدا کر سکتا ہے۔ اس کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ وہ سکرین پر کیا دکھانا چاہتا ہے۔ یہی سب کچھ آپ بھی اپنے ذہن کی سکرین کے ساتھ کر سکتے ہیں۔ اسی مہارت اور قوت کے ساتھ اپنی ذہنی سرگرمی کو، جو ہمارے ہر جسمانی عمل کی اساس ہوتی ہے، اپنا من چاہا رُخ دے سکتے ہیں۔ آپ اپنے ذہن میں موجود مثبت پیغامات کی روشنی اور آواز کو تیز کر سکتے ہیں اور منفی احساسات کی تصاویر اور آواز کو ہلکا بھی کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے ذہن کو اسی مہارت کے ساتھ چلا سکتے ہیں جس طرح سپیل برگ اور سکارسز (Scarses) اپنے اپنے سیٹ چلاتے ہیں۔

ذیل میں آنے والی بعض باتیں آپ کو ناقابلِ یقین محسوس ہوں گی۔ شاید آپ کو یقین نہ آئے کہ کسی آدمی کو دیکھنے اور اس کے حقیقی خیالات جاننے یا اپنی مرضی کے مطابق اپنے طاقت وَرترین وسائل کو فوری طور پر مجتمع کرنے کا بھی ایک طریقہ ہوتا ہے۔ اگر آپ سو سال پہلے لوگوں کو یہ بتاتے کہ انسان چاند پر جا سکتا ہے تو آپ کو پاگل یا خبطی سمجھا جاتا۔ (آپ کے خیال میں lunatic کا لفظ کہاں سے آیا ہو گا؟) اگر آپ یہ کہہ دیتے کہ نیویارک سے لاس اینجلز کا سفر پانچ گھنٹے میں ممکن ہے تو لوگ اسے محض کسی دیوانے کی بڑ سمجھتے۔ لیکن ایک صدی کی خصوصی ٹیکنالوجیز اور ایروڈائنامکس کے قوانین پر ماہرانہ عبور نے اسے ممکن بنا ڈالا۔ آج کل بھی ایک ایروسپیس کمپنی ایک ایسے جہاز پر کام کر رہی ہے، جس کے ذریعے بقول اس کے، دس سال بعد نیویارک سے کیلی فورنیا کا سفر صرف بارہ منٹ کا رہ جائے گا۔ بعینہٖ اس کتاب میں آپ "optimum performance technologies" کے ''قوانین'' سیکھیں گے۔ ان کے ذریعے آپ کی رسائی ایسے ذرائع تک ہو جائے گی جن کے بارے میں آپ نے کبھی سوچا بھی نہ تھا۔

''ہر منظم کوشش کے لیے کئی گنا انعام (موجود) ہوتا ہے۔''

—— جم رابن

بلندی اور کمال کو چھو لینے والے لوگ کامیابی کی جانب ایک مسلسل راستے پر چلتے رہتے ہیں۔ میں اسے حقیقی کامیابی کا فارمولا (ultimate success formula) کا نام دیتا ہوں۔ اس فارمولے کا پہلا مرحلہ یہ ہے کہ واضح طور پر جانا جائے کہ آپ چاہتے کیا ہیں۔ دوسرا مرحلہ عمل درآمد کا آتا ہے۔ عمل کے بغیر آپ کی خواہشات ہمیشہ محض خواب ہی رہیں گی۔ آپ کو لازماً اس طرح کے ایکشن لینا ہوں گے جو آپ کے یقین کے مطابق، آپ کے پسندیدہ نتائج پیدا کرنے کے عظیم امکانات کو جنم دے سکتے ہیں۔ ہمارے لیے ہوئے ایکشن ہمیشہ ہی ہمارے پسندیدہ نتائج پیدا نہیں کر رہے ہوتے۔ چنانچہ تیسرا مرحلہ یہ ہوگا کہ اپنے ایکشن کے ذریعے پیدا ہونے والے مختلف اثرات اور نتائج کو پہچاننے اور فوری طور پر سمجھنے کی حس خود میں پیدا کریں۔ آیا یہ نتائج آپ کو اپنے مقاصد کے قریب لے جارہے ہیں یا ان سے دور کر رہے ہیں؟ آپ کو بہرصورت معلوم ہونا چاہیے کہ آپ کو اپنے ایکشن سے کیا حاصل ہو رہا ہے۔ چاہے یہ عمل محض گفتگو کا ہو یا زندگی میں آپ کی روزمرہ عادات سے متعلق۔ اگر آپ کا ماحصل آپ کی مرضی کے مطابق نہیں تو آپ کو اپنے ایکشنز سے پیدا شدہ نتائج پر غور کرنا ہوگا تاکہ آپ ہر انسانی تجربے سے سیکھ سکیں۔ اس کے بعد چوتھا مرحلہ آتا ہے اور وہ ہے اپنے رویے کو تبدیل کرنے کی لچک پیدا کرنا تاکہ آپ اپنے پسندیدہ نتائج حاصل کر سکیں۔ اگر آپ کامیاب لوگوں کو دیکھیں تو آپ کو پتا چلے گا کہ وہ ان سب مراحل سے گزرے ہیں۔ انہوں نے ایک ''ٹارگٹ'' سے ابتدا کی، کیوں کہ اگر آپ کے پاس ''ٹارگٹ'' ہی نہیں تو آپ نشانہ کیسے بنائیں گے۔ انہوں نے ایکشن لیا، کیوں کہ کسی بھی چیز کا محض علم کافی نہیں۔ ان میں دوسروں کو پڑھنے اور ملنے والے ردعمل کو سمجھنے کی صلاحیت تھی۔ وہ مختلف رویے اختیار کرتے رہے۔ ان میں توازن اور تبدیلی لاتے رہے، یہاں تک کہ انہوں نے اپنا مقصد حاصل کر لیا۔

سٹیون شپیل برگ کو ذہن میں لایے۔ چھتیس برس کی عمر میں وہ تاریخ کا کامیاب ترین فلم ساز بن چکا تھا۔ دس بہترین فلموں میں سے چار ہمیشہ اسی کی ہوتی ہیں۔ انہیں میں ای ٹی اور ایکسٹرا ٹیریس ٹرائیل جیسی کامیاب ترین فلمیں بھی شامل ہیں۔ وہ اتنی کم عمری میں اس مقام تک کیسے جا پہنچا، یہ بھی ایک شہ کار کہانی ہے۔

بارہ تیرہ سال کی عمر سے ہی شپیل برگ فلم ڈائریکٹر بننا چاہتا تھا۔ سترہ سال کی عمر

میں اسے ایک شام یونیورسل سٹوڈیو جانے کا اتفاق ہوا تو اس کی زندگی ہی بدل کر رہ گئی۔ وہ ساؤنڈ سٹیج تک نہیں جا سکا، جہاں سارا ایکشن ہو رہا تھا۔ چنانچہ شپیل برگ نے اپنی محنت اکارت جاتے دیکھ کر ایکشن لیا۔ اصلی فلم کی شوٹنگ دیکھنے کے لیے اس نے دیوار میں شگاف کر ڈالا۔ اسی شام اس کی یونیورسل شعبہ ادارت کے سربراہ سے ملاقات ہوئی۔ اس نے گھنٹہ بھر اس سے بات چیت کی اور شپیل برگ کی فلموں میں اپنی دلچسپی ظاہر کی۔

عام لوگوں کے مطابق یہاں کہانی کو ختم ہو جانا چاہیے تھا مگر شپیل برگ عام لوگوں کی طرح نہیں تھا۔ اس میں اپنی ایک ذاتی قوت تھی۔ اسے بخوبی علم تھا کہ وہ کیا کرنا چاہتا ہے۔ اس نے وہاں اپنی پہلی آمد سے بہت کچھ سیکھا تھا، سو اس نے اپنا اندازِ فکر بدلا۔ اگلے روز اس نے سوٹ پہنا، اپنے والد کا سوٹ کیس تھاما (حالانکہ اس میں محض ایک سینڈ وچ اور دو ٹافیاں رکھی ہوئی تھیں) اور سٹوڈیو اس انداز میں جا پہنچا جیسے وہ انہی لوگوں میں سے ایک ہے۔ وہ اس دِن خاص طور سے گیٹ پر کھڑے چوکیدار کے قریب سے گزرا۔ وہیں سٹوڈیو میں اسے کسی فلم کا بے کار ٹریلر مل گیا۔ کچھ پلاسٹک الفاظ کے استعمال نے سٹیون شپیل برگ کو گیٹ پر ہی ڈائریکٹر بنا ڈالا۔ پھر اس نے اپنی ساری گرمیاں ڈائریکٹروں، مصنفوں اور ایڈیٹروں سے ملاقاتوں میں گزار دیں۔ اس طرح وہ اپنی مطلوبہ دُنیا کے اندر گھسنے کی کوشش میں لگا رہا۔ ہر گفتگو سے کچھ نہ کچھ سیکھتا رہا اور فلم سازی میں کام آنے والی ہر شے کے بارے میں جاننے اور سیکھنے اور اپنی متعلقہ حس کو باریک بینی کی انتہا تک لے جانے میں مصروف رہا۔

بالآخر، بیس سال کی عمر میں اس ماحول میں باقاعدہ شامل ہو جانے کے بعد، سٹیون نے یونیورسل والوں کو ایک درمیانی سی فلم دکھائی جسے اس نے خود ہی جوڑا تھا۔ اس طرح اسے ایک ٹی وی سیریز کی ڈائریکشن کے لیے سات سالہ معاہدے کی پیش کش ہو گئی۔ وہ اپنے خوابوں کو حقیقت کا روپ دے رہا تھا۔

کیا شپیل برگ نے حتمی کامیابی کا فارمولا استعمال کیا تھا؟ یقیناً! اسے اپنی خواہشات سے خصوصی آگاہی حاصل تھی۔ اس نے ایکشن لیا۔ اس میں چھان بین اور تجزیے کی حس موجود تھی جس کے ذریعے وہ پیدا شدہ نتائج کو اچھی طرح سمجھ سکتا تھا۔ آیا اس کے ایکشن اسے اپنے مطلوبہ ہدف کے قریب لے جا رہے تھے یا دور ہٹا رہے تھے۔ اپنے مقاصد کے حصول کے لیے اپنے رویوں میں تبدیلی لانے کی لچک بھی اس میں موجود تھی۔ حقیقتاً، ہر وہ کامیاب شخص جسے میں جانتا ہوں، بالکل اسی طرح عمل پیرا ہوتا ہے۔ کامیاب ہونے والے لوگ اپنی

زندگی کو مطلوبہ شکل دینے تک مسلسل تبدیلی اور لچک کا مظاہرہ کرتے رہتے ہیں۔

کولمبیا یونیورسٹی سکول آف لا کی ڈین باربرا بلیک کے بارے میں سنیے۔ وہ ایک نہ ایک دن ڈین بننے کا خواب دیکھا کرتی تھی۔ ایک نوجوان دوشیزہ ایک ایسے شعبے میں جا دھمکی جہاں عملاً مردوں کا راج تھا اور کولمبیا سے بڑے اعزاز کے ساتھ قانون کی ڈگری حاصل کر لی۔ پھر اس نے اپنے کیریئر کو وقتی طور پر روک کر ایک گھرانے کی نشوونما کو اپنا مقصد بنا لیا۔ نو سال بعد اس نے فیصلہ کیا کہ اسے اپنے کیریئر کے ہدف کو دوبارہ اپنا لینا چاہیے چنانچہ اس نے ییل (Yale) کے گریجوایٹ پروگرام میں داخلہ لے لیا۔ وہاں اس نے پڑھانے، ریسرچ کرنے اور تحریر میں اپنی مہارت میں اضافہ کیا۔ اس کی ان سرگرمیوں نے اسے اس مقام پر پہنچا دیا جہاں کی وہ ہمیشہ سے خواہاں تھی۔ اس نے اپنے عقیدے کو اور پھیلا ڈالا تھا، سو اس نے انداز فکر بدل دیا اور اپنے دونوں مقاصد کو یک جا کر دیا اور آج وہ امریکا کے سب سے قابل ذکر لاء سکول کی ڈین ہے۔ اس نے دقیانوسی تصور کو توڑ ڈالا اور یہ ثابت کیا کہ بیک وقت ہر سطح پر کامیابیاں حاصل کی جا سکتی ہیں۔ کیا اس نے حتمی کامیابی کا فارمولا استعمال کیا۔ بلاشبہ اس نے استعمال کیا۔ وہ اپنی خواہش سے بخوبی آگاہ تھی۔ وہ ایک مقصد کے لیے کوشش کرتی رہی، کامیابی سامنے نہ دیکھ کر، اپنا ایکشن تبدیل کرتی گئی۔ اس کے رویوں میں یہ تبدیلیاں اس وقت تک چلتی رہیں جب تک اس نے زندگی میں توازن پیدا کرنا نہ سیکھ لیا۔ ایک اہم لاء سکول کی سربراہی کے علاوہ، وہ ایک ماں اور ایک گھریلو عورت بھی ہے۔

ایک اور مثال دیکھیے۔ کبھی کینٹکی فرائیڈ چکن کھایا ہے۔ آپ کو پتا ہے کہ کرنل سینڈرز نے یہ سلطنت کیسے تشکیل دی، جس نے نہ صرف اسے کروڑ پتی بنا دیا بلکہ ایک قوم کی کھانے کی عادتوں کو ہی بدل ڈالا؟ ابتدا میں اس کے پاس کچھ بھی نہیں تھا۔ وہ محض ایک ریٹائرڈ فوجی تھا اور ہاں فرائیڈ چکن کا ایک نسخہ البتہ اس کے پاس تھا۔ ادارہ نامی کوئی شے نہیں تھی۔ کچھ بھی نہیں... ایک چھوٹا سا ریستوران ہائی وے پر، اس کی ملکیت تھا مگر وہ ہائی وے کا روٹ بدل جانے کی وجہ سے ختم ہونے جا رہا تھا۔ اسے سوشل سکیورٹی کی جانب سے پہلا چیک ملا تو اس نے فرائیڈ چکن کے نسخے کو بیچ کر کچھ رقم کمانے کے بارے میں سوچا۔ اس کا ابتدائی نظریہ یہ تھا کہ وہ ریستوران کے مالکوں کو یہ نسخہ بیچے گا اور ان سے آمدنی کے ایک خاص فی صد کا مطالبہ کرے گا۔

ایک کاروبار کی شروعات کے لیے ضروری نہیں یہ انتہائی حقیقت پسندانہ نظریہ ہو۔

اور ہوا بھی یہی۔ اس صورت حال نے یقیناً اسے آسمان شہرت پر نہیں پہنچایا۔ اس نے اپنی گاڑی میں پورے ملک کا چکر لگا ڈالا۔ وہ راستے میں اپنی ہی کار میں سوتا، کسی ایسے شخص کو تلاش کرتا رہا، جو اس کی پشت پناہی کر سکے۔ وہ اپنے نظریے میں تبدیلیاں لاتا رہا اور دروازوں پر دستک دیتا رہا۔ اسے 1009 مرتبہ مسترد کر دیا گیا اور پھر ایک معجزہ سا رونما ہوا۔ کسی نے اثبات میں جواب دیا اور کرنل کاروبار میں آ گیا۔

آپ میں سے کتنے لوگوں کے پاس کوئی نسخہ ہے؟ آپ میں سے کتنوں کے پاس، سفید سوٹ میں ملبوس اس بوڑھے پھانک آدمی کی سی جسمانی اور معجزاتی قوت ہے؟ کرنل سینڈوز کی قسمت نے پلٹا کھایا کیوں کہ اس میں زبردست اور فیصلہ کن ایکشن لینے کی بھرپور صلاحیت تھی۔ اس میں ذاتی طور پر وہ طاقت موجود تھی جو اپنی مرضی کے نتائج پیدا کرنے کے لیے لازمی ہوتی ہے۔ اس میں ایک ہزار مرتبہ ''نہیں'' سننے کی ہمت تھی۔ وہ دوبارہ دوسرے دروازے تک جانے کا خود میں حوصلہ پیدا کرتا۔ اسے یقین تھا کہ کہیں نہ کہیں اسے مثبت جواب ضرور ملے گا۔

اس کتاب میں آپ کے ذہن کو کسی نہ کسی انداز میں ایسے موثر اشارے (signals) مہیا کرنے کی کوشش کی گئی ہے جن کے ذریعے کامیاب ایکشن لینے کی جرأت اور ہمت آپ میں پیدا ہو۔ تقریباً ہر ہفتے، میں چار روزہ سیمینار منعقد کراتا ہوں۔ اس کا نام ہے، ''ذہنی انقلاب''۔ اس سیمینار میں ہم لوگوں کو اپنے ذہنوں کو انتہائی موثر انداز میں استعمال کرنے سے لے کر، کھانے پینے، سانس لینے اور ورزش کرنے تک، اس انداز میں تربیت دیتے ہیں جس سے ان کی ذاتی توانائی میں ممکنہ حد تک اضافہ ہو سکے۔ اس چار روزہ پراسیس کی پہلی شام کو ہم ''طاقت کا خوف'' کا نام دیتے ہیں۔ یہ سیمینار لوگوں کو یہ سکھانے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے کہ وہ خوف کا شکار ہونے کی بجائے کس طرح ایکشن لے سکتے ہیں۔ سیمینار کے آخر میں لوگوں کو آگ پر چلنے —— دس سے بارہ فٹ جلتے ہوئے کوئلوں کے پار جانے کا موقع فراہم کیا جاتا ہے۔ ابتدائی گروپوں میں، لوگوں کو چالیس فٹ طویل جلتے کوئلوں کے فرش پر بھی چلایا گیا تھا۔ آگ پر چلنے کے عمل نے میڈیا کو اس حد تک متاثر کیا کہ میں سوچنے لگا کہ اس کا بنیادی مقصد ہی فوت ہو رہا ہے۔ آگ پر چلنا کوئی مقصد ہرگز نہیں۔ میرے خیال میں یہ تسلیم کر لینے میں کوئی مضائقہ نہیں کہ جھلستے کوئلوں کے فرش پر بے فکری سے چلنے پھرنے سے کوئی بڑا معاشی یا معاشرتی فائدہ حاصل نہیں ہوتا۔ اس کے بجائے، آگ پر چلنا محض اپنی ذاتی قوت کا

مشاہدہ اور امکانات کا استعارہ سمجھا جانا چاہیے۔ لوگوں کے لیے ایسے نتائج پیدا کرنے کا موقع فراہم کرنا، جنہیں پہلے ناممکن سمجھا جاتا تھا۔

آگ پر چلنے کا عمل، لوگ ہزاروں سال سے کر رہے ہیں۔ دُنیا کے بعض علاقوں میں اسے مذہبی پختگی کا امتحان سمجھا جاتا ہے۔ میں جو آگ پر چلنے کا عمل کراتا ہوں اس کی کوئی روایتی مذہبی توجیہ قطعاً نہیں البتہ یہ اپنے یقین کا مشاہدہ ضرور بنتا ہے۔ یہ لوگوں کو انتہائی واضح انداز میں یہ سمجھاتا ہے کہ وہ خود کو بدل سکتے ہیں، آگے بڑھ سکتے ہیں، حالات کے مطابق ڈھال سکتے ہیں، ناممکنات کو ممکن بنا سکتے ہیں اور ان کے بڑے بڑے خوف اور حدود، ان کے اپنے خود ساختہ ہیں۔

آگ پر چلنے کی آپ میں ہمت ہے یا نہیں، اس کا فرق صرف یہ ہے کہ کیا آپ میں خود کو اس انداز میں مربوط کرنے کی صلاحیت ہے جس سے آپ میں، اپنے نامعلوم خوف اور واہموں سے نجات پا کر، ایکشن لینے کی جرأت اور ہمت پیدا ہو سکے۔ سبق یہ ہے کہ موثر اقدامات کر سکنے اور عملاً کر ڈالنے کے یقین کو مجتمع کر کے انسان حقیقتاً کچھ بھی کر سکتا ہے۔

ان ساری باتوں سے ایک سیدھی سادی اور ناگزیر حقیقت سامنے آتی ہے۔ کامیابی حادثاتی نہیں ہوتی۔ مثبت نتائج پیدا کرنے والوں اور پیدا نہ کرنے والوں کے درمیان فرق پانسہ پھینکنے یا اس کے اچانک الٹ پلٹ ہو جانے کی وجہ سے نہیں ہوتا، بلکہ اس کی وجہ ایکشن کے متواتر استدلالی انداز، کمال کی جانب گام زَن خصوصی راستے ہوتے ہیں، جن تک ہم سب کی رسائی ممکن ہے۔ ہم سب اپنے اندر پوشیدہ اس طلسم کو کھول سکتے ہیں۔ ہمیں سیکھنا صرف یہ ہے کہ ہمیں آگے بڑھتے ہوئے اپنے ذہنوں اور جسموں کو انتہائی طاقت وَر اور مفید انداز میں کس طرح استعمال کرنا ہے۔

کیا آپ کبھی حیرت زدہ نہیں ہوئے کہ شپیل برگ اور سپرنگ سٹین میں کیا قدر مشترک رہی ہو گی؟ جان ایف کینیڈی اور مارٹن لوتھر کنگ جونیئر میں ایسی کون سی مماثلت تھی جس کے ذریعے انہوں نے بے پناہ لوگوں کو اتنے گہرے اور جذباتی انداز میں متاثر کیا؟ ٹیڈ ٹرنر اور ٹینا ٹرنر کو کیا خصوصیت عام لوگوں سے ممتاز کرتی ہے؟ پیٹی روز اور رونالڈ ریگن کے بارے میں کیا خیال ہے؟ ان سبھی لوگوں میں یہ صلاحیت بدرجہ اتم موجود تھی کہ وہ اپنے خوابوں کی تعبیر کے لیے متواتر اور موثر اقدامات کرتے جائیں۔ لیکن یہ کیا چیز ہے جس سے وہ اپنی حاصل کردہ ہر چیز کو روزانہ کی بنیاد پر اپنے ہر عمل میں شامل کرنے پر مجبور ہیں؟ اس میں بلاشبہ

بہت سے عوامل ہیں۔ تاہم میرے خیال میں یہ سات کرداری خصوصیات ہیں جو انہوں نے اپنے اندر سمو لی ہیں۔ یہ سات خصوصیات ہیں جو انہیں کامیابی کی طرف مسلسل بڑھتے رہنے کے لیے حرارت مہیا کرتی ہیں، لبلبی دبانے والے یہی سات بُنیادی میکانزم ہیں جو آپ کی کامیابی کو بھی یقینی بنا سکتے ہیں۔

خصوصیت نمبر1- جذبہ! ان سب لوگوں نے ایک توجیہ، مفید اور توانا بلکہ زبردست مقصد کو دریافت کیا ہے جو انہیں کچھ کرنے، آگے بڑھنے اور پہلے سے بہتر ہونے پر مجبور کرتا ہے۔ اسی سے حاصل شدہ ایندھن کامیابی کی جانب ان کے اقدامات کو تقویت دیتا ہے اور ان کے اندر موجود خوابیدہ طاقت کو جگاتا ہے۔ یہ جذبہ ہی ہے جو پیٹی روز کو مسلسل (secondbase) میں سر کے بل چھلانگ لگانے پر مجبور کرتا ہے جیسے کوئی رنگروٹ اپنا پہلا اہم میچ کھیل رہا ہو۔ یہ جذبہ ہی ہے جو لیلیٰ لا کو کا کو دوسروں سے منفرد کرتا ہے۔ اسی جذبے کے ہاتھوں کمپیوٹر سائنٹسٹ سال ہا سال کی شدید محنت کے بعد ایک زبردست کارنامہ انجام دیتے ہیں جس کے نتیجے میں انسان خلا کا سفر کرتا ہے اور واپس بھی آ جاتا ہے۔ یہی جذبہ لوگوں کو رات گئے تک کام کرنے اور صبح سویرے دوبارہ اُٹھ جانے پر مجبور کرتا ہے۔ اسی جذبے کو لوگ اپنے رشتوں ناتوں میں جھلکتا دیکھنا چاہتے ہیں۔ یہی جذبہ زندگی کو قوت، جوش اور معنویت عطا کرتا ہے۔ بڑائی کے لیے جذبہ نہ ہو تو کوئی بڑائی ممکن ہی نہیں۔ چاہے اس بڑائی کا خواہاں کوئی کھلاڑی ہو یا فن کار، سائنس دان ہو یا والدین یا کوئی کاروباری۔ ہم باب گیارہ میں تفصیلاً اس پر بحث کریں گے کہ مقاصد کی طاقت کے ذریعے اس اندرونی فورس کو کس طرح دریافت کیا جا سکتا ہے۔

خصوصیت نمبر2- یقین! اس سیارے پر اُترنے والی ہر مذہبی کتاب یقین کی طاقت اور اثرات اور انسانیت پر یقین کے بارے میں بات کرتی ہے۔ اعلیٰ ترین کامیابیاں حاصل کرنے والے لوگوں اور ناکام لوگوں کے مابین یقین کا زبردست فرق پایا جاتا ہے۔ ہم کیا ہیں اور کیا کچھ کر سکتے ہیں، کا یقین مختصراً یہ طے کرتا ہے کہ ہم کیا ہوں گے۔ اگر ہم جادو پر اعتقاد رکھتے ہیں تو ہم ایک طلسمی زندگی گزاریں گے۔ اگر ہمیں یقین ہے کہ ہماری زندگی تنگ حدود سے عبارت ہے تو یہ حدود فوراً حقیقی روپ دھار لیں گی۔ ہم جس چیز کی سچائی اور امکانات پر یقین رکھتے ہیں، وہی سچ اور ممکن ہو جاتی ہے۔ یہ کتاب آپ کو اپنے اعتقادات کی فوری تبدیلی کا ایسا خصوصی اور سائنسی راستہ مہیا کرے گی جس سے وہ آپ کے مطلوبہ ترین مقاصد

کے حصول میں آپ کے معاون بن جائیں گے۔ جذبہ اور شوق بہت سے لوگوں میں ہوتا ہے مگر وہ اپنے ہونے اور ممکنہ طور پر ہو سکنے کے محدود اعتقادات کی بدولت وہ اقدامات نہیں اُٹھا پاتے جو ان کے خوابوں کو حقیقت کا رنگ دے سکیں۔ کامیاب ہونے والے لوگوں کو اپنی خواہشات کا علم ہوتا ہے اور یہ یقین بھی کہ وہ انہیں حاصل کر سکتے ہیں۔ یقین یا اعتقادات کیا ہوتے ہیں اور انہیں کس طرح استعمال کیا جا سکتا ہے، ان کے متعلق ہم چوتھے اور پانچویں باب میں آگہی حاصل کریں گے۔ عروج اور کمال کی جانب بڑھنے میں جذبہ اور یقین ایندھن فراہم کرنے میں مددگار ضرور ہوتے ہیں، لیکن صرف یہ محرک ہی کافی نہیں۔ اگر ایسا ہوتا تو راکٹ میں ایندھن فراہم کر دینا کافی ہوتا اور انہیں اندھا دھند آسمانوں کی جانب اڑا کر بھیج دیا جاتا۔ اس طاقت کے ساتھ ساتھ ہمیں ایک راستہ، استدلالی ارتقا کی بھرپور حس، بھی چاہیے۔ اپنے مطلوبہ ٹارگٹ کو نشانہ بنانے میں کامیابی کے لیے۔

خصوصیت نمبر 3- حکمت عملی! وسائل کو منظم کرنے کا طریقہ حکمت عملی کہلاتا ہے۔ سٹیون شپیل برگ نے جب فلم ساز بننے کا فیصلہ کیا تو اس نے باقاعدہ اس راستے کی نشان دہی کی جس کے ذریعے وہ اپنی مطلوبہ دُنیا کو مسخر کر سکتا تھا۔ اس نے اچھی طرح یہ سمجھنے کی کوشش کی کہ اسے کیا کچھ جاننا ہے، کن لوگوں سے واقفیت اس کے لیے ضروری ہے اور اسے خود کیا کیا کرنا ہے۔ اس کے پاس جذبہ تھا، یقین تھا لیکن اس کے پاس حکمت عملی بھی تھی جس کے ذریعے اس نے ان کی ممکنہ ترین طاقت سے کام لیا۔ رونالڈ ریگن نے بعض ارتباطی حکمت عملیاں وضع کر رکھی ہیں جنہیں وہ اپنے مطلوبہ نتائج کے حصول کے لیے مسلسل استعمال کرتا رہتا ہے۔ ہر عظیم فن کار، سیاست دان، والدین یا آجر یہ اچھی طرح جانتا ہے کہ کامیابی کے لیے محض وسائل کی موجودگی کافی نہیں۔ ان وسائل کو موثر ترین انداز میں استعمال کیا جانا ضروری ہے۔ حکمت عملی کو تسلیم کرنے کا مطلب ہی یہ ہے کہ اعلیٰ ترین ذہنوں اور خواہشات کو بھی صحیح مقام تلاش کرنے ضرورت ہوتی ہے۔ آپ ایک دروازے کو توڑ کر بھی کھول سکتے ہیں اور چابی تلاش کر کے بھی، جس سے دروازہ صحیح سالم رہتا ہے۔ کمال اور بلندی تک لے جانے والی حکمت عملیوں کا ہم ساتویں اور آٹھویں ابواب میں جائزہ لیں گے۔

خصوصیت نمبر 4- واضح اقدار! جب ہم ان چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں جنہوں نے امریکا کو عظیم بنایا تو حب الوطنی، فخر، برداشت کی حس، آزادی سے پیار جیسی چیزیں ہمارے ذہن میں اجاگر ہوتی ہیں۔ یہ ہیں وہ اقدار، بُنیادی، اخلاقی، ایمانی اور عملی مشاہدات جن کے

ذریعے ہم فیصلے کرتے ہیں کہ کیا اہم ہے اور کیا ضروری ہے۔ ہماری زندگی کے لیے کیا صحیح ہے اور کیا غلط۔ اس کے لیے اقدار، خصوصی یقین اور اعتقاد کے نظام کا کام دیتی ہیں۔ انہی کے ذریعے ہم زندگی کو بہتر اور قابل عمل بناتے ہیں۔ بہت سے لوگوں کو قطعاً یہ اندازہ نہیں ہوتا کہ کیا چیز ان کے لیے اہمیت کی حامل ہے۔ بسا اوقات افراد ایسی حرکات کر جاتے ہیں جن کے لیے بعد میں انہیں پشیمانی ہوتی ہے۔ وجہ صرف یہ ہے کہ وہ اپنے اور دوسروں کے لیے، اپنے لاشعوری یقین کی صحت کے بارے میں واضح نہیں ہوتے۔ جب ہم عظیم کامیابیوں پر نظر ڈالتے ہیں تو ہمیں عام طور پر حقیقی اہمیت کے بارے میں واضح بنیادی سمجھ بوجھ کے حامل افراد ہی دکھائی دیتے ہیں۔ رونالڈ ریگن، جان ایف کینیڈی، مارٹن لوتھر کنگ جونیئر، جان وائن (Wayne)، جین فونڈا کے متعلق سوچیے۔ تصورات سب کے مختلف ہیں مگر بنیادی اخلاقی اقدار اور خود آگہی — کہ وہ کیا ہیں اور جو کچھ وہ کر رہے ہیں، کیوں کر رہے ہیں — ان سب میں قدر مشترک ہے۔ اقدار کی بخوبی آگہی عروج و کمال کے حصول میں مفید ترین اور انتہائی چیلنجنگ بنیادوں سے ایک ہے۔ ہم اٹھارویں باب میں اقدار کے متعلق غور کریں گے۔

غالباً، آپ نے یہ بات محسوس کی ہو گی کہ یہ تمام خصوصیات، ایک دوسرے کے ساتھ پلتی بڑھتی اور باہم اثر انداز ہوتی ہیں۔ کیا جذبہ اعتقادات سے متاثر ہوتا ہے؟ یقیناً ہوتا ہے۔ کسی چیز کے پانے میں ہمارa یقین جتنا مضبوط ہوتا ہے، اسی قدر ہم اس کے حصول میں سرمایہ کاری کرنے کے خواہاں ہوتے ہیں۔ کیا یقین بذات خود عروج کے حصول میں کافی ہوتا ہے؟ اچھی ابتدا ہے لیکن اگر آپ کو یقین ہے کہ آپ سورج کی روشنی دیکھیں گے اور اس مقصد کے حصول کے لیے بطور حکمت عملی آپ مغرب کی طرف دوڑنا شروع کر دیں تو آپ کو مشکل کا سامنا ہو سکتا ہے۔ کیا کامیابی کے لے ہماری حکمت عملیاں ہماری اقدار سے متاثر ہوتی ہیں؟ شرط لگا لیجیے۔ اگر آپ کی کامیابی کی حکمت عملی آپ سے ایسے اقدامات کی طالب ہو جو آپ کی زندگی کے لیے صحیح یا غلط تصورات کے لاشعوری یقین سے لگا نہ کھاتے ہوں تو بہترین حکمت عملی بھی کارگر نہیں ہو گی۔ بعض افراد میں اکثر یہ صورت پائی گئی ہے کہ وہ کامیابی کا سفر شروع ہی اس لیے کرتے ہیں کہ اپنی کامیابی کا تیا پانچا کر ڈالیں۔ یہاں فرد کی اقدار اور کامیابی کے لیے اس کی حکمت عملی کے درمیان اندرونی تضاد مسئلہ بن جاتا ہے۔ اسی طرح، ہمارے زیر نظر یہ چاروں نکات ایک دوسرے سے قطعاً الگ نہیں کیے جا سکتے۔

خصوصیت نمبر5- توانائی! بروس شپرنگ سٹین یا کسی ٹینا ٹرنر کا گرجتا چمکتا اور لطف انگیز یقین

بھی توانائی ہوسکتا ہے اور ڈونالڈ ٹرمپ یا سٹیو جابز کا تنظیمی dyanamism بھی۔ اسے کسی رونالڈ ریگن یا کسی کیتھرین ہپ برن کی قوت کارکردگی بھی کہا جا سکتا ہے۔ پژمردگی کے عالم میں عروج کی جانب دوڑ لگانا تقریباً ناممکن ہے۔ باکمال لوگ مواقع حاصل کرتے ہیں اور انہیں اپنی من پسند شکل دیتے ہیں۔ ان کی زندگی میں لگتا ہے حیرت انگیز مواقع کی بھرمار ہوتی ہے اور ساتھ ہی ناکافی وقت کا احساس بھی۔ اس دُنیا میں بہت سے لوگ ہیں جن میں جذبہ اور یقین دونوں ہوتے ہیں۔ اپنے مقصد کے حصول کو یقینی بنانے کی حکمت عملی بھی انہیں معلوم ہوتی ہے۔ ان میں اپنی اقدار کا واضح تصور بھی ہوتا ہے لیکن ان میں حوصلہ یا جسمانی توانائی نہیں ہوتی۔ چنانچہ وہ اپنی آ گہی کی بُنیاد پر کوئی ایکشن نہیں لے پاتے۔ عظیم کامیابی کو جسمانی، ذہنی اور روحانی توانائی سے الگ نہیں کیا جا سکتا کیوں کہ ہمارے پاس موجود اس کا زیادہ تر حصہ اسی کے مرہون منت ہوتا ہے۔ نویں اور دسویں باب میں ہم ان آلات کے متعلق جاننے اور ان کا استعمال سمجھنے کی کوشش کریں گے جن کے ذریعے جسمانی توانائی اور جوش وخروش میں فوری طور اضافہ کیا جا سکتا ہے۔

خصوصیت نمبر 6- متاثر کرنے کی قوت! تمام کامیاب لوگوں میں ایک قدر مشترک دوسرے لوگوں کو متاثر کرنے کی غیر معمولی صلاحیت ہوتی ہے۔ مختلف پس منظر اور اعتقادات کے لوگوں سے تعلق یا رابطہ پیدا کر لینا گویا ان کے لیے بائیں ہاتھ کا کھیل ہوتا ہے۔ یقیناً کوئی کوئی ایسا دیوانہ جینئیس بھی ہوتا ہے جس کی کوئی ایجاد پوری دُنیا ہی کو تبدیل کر ڈالتی ہے۔ تاہم اگر کوئی جینئیس اپنا سارا وقت کسی تنہا شکارگاہ میں ہی صَرف کر ڈالے تو ممکن ہے کہ وہ ایک سطح پر کامیاب ہو جائے مگر کئی دوسری سطحوں پر ناکامی اس کا منہ چڑائے۔ کینیڈی، بڑے بڑے بادشاہ، ریگن، گاندھی، ان سب بڑے لوگوں میں لاکھوں کروڑوں لوگوں سے تعلق استوار کرنے اور انہیں خود سے مربوط کرنے کی صلاحیت بدرجہ اتم موجود تھی۔ عظیم ترین کامیابی صرف دُنیا کی سٹیج پر ہی نہیں گنی جاتی۔ یہ تو دلوں کی گہرائیوں میں اُتر جاتی ہے۔ انتہائی گہری۔ ہر کسی کی خواہش ہوتی ہے کہ دوسروں کے ساتھ زندہ وتابندہ اور دائمی تعلق قائم کرلے۔ اس کے بغیر ہر کامیابی، ہر عروج بے کار محسوس ہوتا ہے۔ ہم ان تعلقات اور روابط کے بارے میں تیرھویں باب میں جان کاری کریں گے۔

اور آخری بُنیادی خصوصیت کا ذکر پہلے ہی ہو چکا ہے۔

خصوصیت نمبر 7- ارتباط (communication) پر عبور! یہ وہ بُنیادی جوہر ہے جس کے

بارے میں یہ کتاب لکھی گئی ہے۔ دوسروں کے ساتھ ہمارے روابط کی نوعیت اور ہمارا خود سے ارتباط ہی ہماری زندگیوں کی کوالٹی متعین کرتے ہیں۔ زندگی میں وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جو زندگی کی جانب سے دیے گئے چیلنج کو قبول کرنا سیکھ چکے ہیں اور اس تجربے کو خود سے اس طرح مربوط کرتے ہیں کہ انتہائی کامیابی سے چیزوں کو تبدیل کر ڈالتے ہیں۔ ناکام ہونے والے لوگ زندگی کی صعوبتوں کو حدود سمجھ بیٹھتے ہیں اور ہتھیار ڈال دیتے ہیں۔ ہماری زندگی اور ہماری ثقافتوں کو تشکیل دینے والے لوگ بھی دوسروں سے ارتباط—— تعلق پیدا کرنے—— کے ماہر ہوتے ہیں۔ کسی تصور، تمنا، خوشی یا مشن کو دوسروں تک پہنچانے کی صلاحیت ان سب کی قدرِ مشترک ہوتی ہے۔ یہ ارتباط پر عبور ہی ہے جو عظیم والدین، بڑا فن کار، زبردست سیاست دان یا باکمال استاد کو جنم دیتا ہے۔ اس کتاب کا تقریباً ہر باب کسی نہ کسی انداز میں ارتباط، فاصلوں کو کم کرنے، نئے راستے بنانے اور نئے تصورات میں شراکت سے متعلق ہے۔

اس کتاب کا پہلا حصہ ہمیں یہ جان کاری دے گا کہ ہم اپنے ذہن اور جسم کو کس طرح قوت دیں اور ہمیشہ سے زیادہ موثر انداز میں انہیں استعمال میں لائیں۔ ہم خود ارتباطی کے طریقوں کو متاثر کرنے والے عوامل کے ساتھ کام کر رہے ہوں گے۔ دوسرے حصے میں ہم یہ مطالعہ کریں گے کہ زندگی سے آپ واقعتاً کیا چاہتے ہیں۔ اسے کیسے دریافت کیا جائے اور دوسروں کے ساتھ آپ زیادہ موثر روابط کس طرح بنا سکتے ہیں۔ ان مختلف رویوں کو سمجھنے کی صلاحیت خود میں کیسے پیدا کی جائے جو مختلف طرح کے لوگ متواتر جنم دیتے رہتے ہیں۔ تیسرا حصہ زیادہ وسیع اور گلوبل تناظر میں ان معاملات کا احاطہ کرتا ہے کہ ہمارے رویے کس طرح کے ہوتے ہیں۔ کیا چیز ہمیں متحرک کرتی ہے اور ہم وسیع تر اور ذاتی سطح سے اُٹھ کر کیا کردار ادا کر سکتے ہیں۔ یہ سب کچھ اپنی آگہی کو ماہرانہ رنگ دینے اور لیڈر بننے کے بارے میں ہوگا۔

یہ کتاب لکھتے ہوئے میرا مطمحِ نظر یہ تھا کہ میں انسانی نشوونما پر ایک ایسی نصابی کتاب لکھوں جو انسانی تغیرات کی ٹیکنالوجی میں بہترین اور تازہ ترین معلومات کا احاطہ کرے۔ میں آپ کو ایسی مہارت اور حکمت عملیوں سے لیس کرنا چاہتا تھا جن کے ذریعے آپ جس چیز کو بھی تبدیل کرنا چاہیں، تبدیل کر ڈالیں اور یہ سب کچھ اتنی تیزی سے کریں کہ کبھی خود آپ کے وہم و گمان میں بھی نہ رہا ہو۔ میں واضح انداز میں آپ کے لیے ایسا موقع پیدا کرنا چاہتا تھا جو آپ کی زندگی کے مشاہدے کی کوالٹی میں فوراً اضافہ کر دے۔ میں آپ کے لیے کوئی ایسا عمل دریافت کرنا چاہتا تھا جسے آپ بار بار کرتے رہیں اور اس سے ہمیشہ اپنی زندگی

کے لیے کچھ نہ کچھ مفید نتائج حاصل کرتے رہیں۔

مجھے یہ علم تھا کہ تحریر کیے جانے والے یہ سارے موضوعات اتنے وسیع ہیں کہ ان پر الگ الگ کتابیں لکھی جا سکتی ہیں۔ غرض میں آپ کو ایسی مکمل معلومات بہم پہنچانا چاہتا تھا جنہیں آپ زندگی کے کسی بھی میدان میں با آسانی استعمال کر سکیں۔ مجھے اُمید ہے کہ یہ ساری چیزیں آپ کو اس کتاب میں دکھائی دیں گی۔

جب یہ مسودہ مکمل ہوا تو اس کے بارے میں ابتدائی آراء خاصی مثبت تھیں، ایک بات البتہ سامنے آئی ـــــ بعض لوگوں نے کہا، ''یہ تو آپ نے دو کتابیں اکٹھی کر ڈالیں۔ آپ انہیں علیحدہ کیوں نہیں کر دیتے۔ ایک ابھی شائع کر دیں اور دوسری کو اس کے سال بھر بعد مارکیٹ میں لائیے گا؟'' اور میرا مقصد یہ تھا کہ میں جلد از جلد آپ تک، اپنے قارئین تک، زیادہ سے زیادہ اعلیٰ معلومات پہنچاؤں۔ میں ان مہارتوں کو پٹاری سے ایک ایک کر کے نہیں نکالنا چاہتا تھا۔ بہرحال، میں خاصا پریشان ہو گیا کہ بہت سے قاری تو کتاب کے ان ابواب تک پہنچ ہی نہیں پائیں گے جنہیں میں اہم سمجھتا ہوں کیوں کہ میرے علم میں باقاعدہ لایا گیا کہ بعض مشاہداتی تجزیوں کے مطابق دس فی صد سے بھی کم کتاب خریدنے والے افراد کتاب کا بمشکل پہلا باب ہی پڑھ پاتے ہیں۔ مجھے ان اعداد و شمار پر یقین نہیں آیا۔ پھر مجھے یاد آیا کہ اس قوم کے 3 فی صد سے بھی کم افراد مالی طور پر خود مختار ہیں۔ 10 فی صد سے بھی کم لوگ اپنے تحریری اہداف رکھتے ہیں اور 35 فی صد امریکی خواتین ـــــ اور خاصے کم مرد بھی ـــــ محسوس کرتے ہیں کہ ان کی ساخت اور صورت شکل اچھی ہے۔ بہت سی ریاستوں میں ہر دو میں سے ایک شادی طلاق پر منتج ہوتی ہے۔ لوگوں کی ایک معمولی سی تعداد واقعی اپنے خوابوں سے تعبیر شدہ زندگی گزارتی ہے۔ کیوں؟ اس کے لیے کوشش کرنا پڑتی ہے۔ اس کے لیے عملِ پیہم چاہیے۔

ٹیکساس میں تیل سے متعلق ایک ارب پتی بنکر ہنٹ سے ایک دفعہ یہ سوال کیا گیا: ترقی کے حصول کے لیے لوگوں کو کوئی ایک جامع بات بتانی پڑے تو کیا ہو گی؟ اس نے کہا کہ کامیابی تو بہت آسان ہے۔ پہلے یہ فیصلہ کریں کہ آپ واقعتاً چاہتے کیا ہیں، اور دوسری بات یہ کہ اسے عالم وجود میں لانے کے لیے آپ اس کی قیمت ادا کر سکتے ہیں اور پھر وہ قیمت ادا کر ڈالیں۔ اگر آپ دوسرا قدم نہیں اُٹھاتے تو زندگی میں جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں، کبھی نہیں حاصل کر سکتے۔ میں ان لوگوں کو متوجہ کرنا چاہتا ہوں جو اپنی خواہش سے بخوبی آگاہ ہیں اور

اسے پورا کرنے کے لیے اس کی قیمت ادا کرنے پر تیار ہیں۔ ''بہت کم لوگ یہ کر پاتے ہیں البتہ باتیں کرنے والے بہت ہوتے ہیں۔'' میں آپ کو اس مواد کے استعمال، اسے پوری طرح پڑھنے، اپنی آگہی میں دوسروں کو شریک کرنے اور اس سے لطف اندوز ہونے کا چیلنج دیتا ہوں۔

اس باب میں میں نے موثر ایکشن کی اساس پر زور دیا ہے تاہم ایکشن لینے کے بہت سے طریقے ہوتے ہیں۔ ان میں سے اکثر بار بار کی کوششوں اور غلطیوں سے عبارت ہوتے ہیں۔ عظیم کامیابیاں حاصل کرنے والے اکثر لوگوں کو کامیابی کی منزل تک پہنچنے کے لیے بار بار خود کو حالات کے مطابق تبدیل کرنا پڑا ہے۔ کوشش اور غلطی تو ٹھیک ہے لیکن اس میں ایک خرابی ہے، یہ ایک ذریعے کی مقدار خوب استعمال کرتی ہے اور وہی ذریعہ ہم سب کے پاس کم یاب ہوتا ہے، یعنی ... وقت۔

اگر آگہی کے عمل کو تیز کرنے کے لیے ایکشن لینے کا کوئی طریقہ ہو۔ اگر میں آپ کو دکھا سکوں کہ باکمال لوگوں کے پہلے ہی سیکھے ہوئے سبق اجمالاً آپ بھی سیکھ سکتے ہیں۔ اگر کسی نے اپنی تکمیل کا عمل مکمل کرنے میں برسوں لگائے ہوں اور آپ اسے منٹوں میں سیکھ لیں۔ اسے ماڈلنگ کے ذریعے، دوسروں کی عظمت اور کمال کا خاکہ دوبارہ بنا کر کیا جا سکتا ہے۔ وہ کیا کرتے ہیں جو انہیں کامیابی کا محض خواب دیکھنے والوں سے الگ اور ممتاز کرتا ہے؟ آیے دریافت کریں۔

دوسرا باب

فرق — جو واقعی فرق ڈالتا ہے

''زندگی کی یہ بات بھی عجیب وغریب ہے کہ اگر آپ بہترین کے علاوہ کوئی بھی شے قبول کرنے سے انکار کر دیں تو اکثر اوقات وہ بہترین چیز آپ کو مل جاتی ہے۔''

— ڈبلیو سمرسیٹ ماہم

وہ ہائی وے پر 65 میل فی گھنٹہ کی رفتار سے سفر کر رہا تھا، جب یہ واقعہ ہوا۔ سڑک کے کنارے پر پڑی کسی چیز پر اس کی نظر پڑی اور اس نے اپنے سامنے دوبارہ دیکھا تو ردِعمل کے لیے اس کے پاس بمشکل ایک سیکنڈ تھا۔ بہت دیر ہو چکی تھی۔ اس کے آگے جاتا ہوا ایک ٹرک غیر متوقع طور پر اچانک ہی رُک گیا تھا۔ فوراً ہی اپنی زندگی بچانے کے لیے اس نے اپنی موٹر سائیکل کو زمین پر گرا دیا تاکہ وہ پھسل جائے اور پھر یہ پھسلن یوں دکھائی دی جیسے کبھی ختم نہیں ہو گی۔ بہرحال انتہائی آہستہ رفتار سے اس کی موٹر سائیکل ٹرک کے نچلے حصے سے جا ٹکرائی۔ اس کی موٹر سائیکل کے پٹرول کا ڈھکنا کھل گیا اور صورت حال اور بدتر ہو گئی۔ تیل بکھرا اور پھر آگ لگ گئی۔ وہ ہوش میں آیا تو اس نے خود کو ہسپتال میں پایا۔ بے پناہ تکلیف، ہلنے جلنے سے معذور، سانس لینے کی مشکل، اس کے جسم کا تین چوتھائی حصہ بری طرح جھلس چکا تھا۔ لیکن وہ اپنی ہمت نہیں ہارتا۔ زندگی کی جانب واپس لوٹتا ہے اور بزنس کیریر کی ابتدا کرتا ہے۔ شاید ایک اور ہیبت ناک حادثہ برداشت کرنے کے لیے ہوائی جہاز کریش ہوتا ہے اور پوری زندگی کے لیے کمر سے نچلے تمام حصے کو مفلوج کر جاتا ہے۔

ہر مرد اور عورت کی زندگی میں حتمی چیلنج کا ایک وقت آتا ہے۔ اس وقت ہم اپنے سارے وسائل جھونک ڈالتے ہیں۔ اس وقت زندگی نامناسب سی لگتی ہے۔ اس وقت ہمارا

عقیدہ، ہماری اقدار، ہمارا صبر، ہماری خدا ترسی، ہماری ثابت قدمی، غرض ہر شے ہمارے بس سے باہر ہو جاتی ہے۔ بعض لوگ ان کڑے لمحوں کو بہتر انسان کے طور پر اُبھرنے کے مواقع میں بدل ڈالتے ہیں۔ دوسرے، بہت سے زندگی کے انہی تجربات کے ہاتھوں خود کو تباہ کر لیتے ہیں۔ کیا آپ کبھی حیران ہوئے ہیں کہ زندگی کے چیلنجوں پر انسان جس طرح ردِعمل کرتے ہیں، اس سے کیا فرق پڑتا ہے؟ میں تو بہرحال حیران ہوا ہوں۔ اپنی زندگی میں اکثر میں اسی بُنیاد سے بے پناہ متاثر ہوا ہوں جو انسانی رویوں کی نشوونما کرتی ہے۔ جہاں تک مجھے یاد ہے، مجھے ہمیشہ سے یہ دریافت کرنے کا جنون تھا کہ بعض افراد اپنے جیسے ہی دوسرے افردا سے مختلف کیوں ہوتے ہیں۔ ایک لیڈر یا کامیاب آدمی کو کیا چیز جنم دیتی ہے؟ یہ کیسے ممکن ہے کہ دُنیا میں بہت سے لوگ رُکاوٹوں اور پریشانیوں کے باوجود بے پناہ لطف انگیز زندگی گزارتے ہیں اور بہت سے لوگوں کے پاس سب کچھ ہوتے ہوئے بھی ان کی زندگی مایوسی، غم و غصے اور ڈیپریشن سے عبارت ہوتی ہے؟

آیے، ایک اور شخص کی کہانی آپ کو سناؤں۔ اس کے بعد ان دونوں افراد کے مابین فرق دیکھنے کی کوشش کریں گے۔ اس آدمی کی زندگی بہت جگمگاتی اور چکا چوند کرتی دکھائی دیتی ہے۔ بے پناہ دولت مند، کمال کا ذہن، ایسا فن کار جسے بے تحاشا لوگ چاہتے ہیں۔ بائیس سال کی عمر میں وہ شکاگو کی مشہور ''سیکنڈ سٹی کامیڈی ٹروپ'' کا کم عمر ترین رُکن تھا۔ جلد ہی وہ شو کا جانا پہچانا سٹار بن گیا۔ فوراً بعد نیویارک میں زبردست تھیٹریکل ہٹ کے نتیجے میں، وہ پچھلی صدی کی ساتویں دھائی کا ٹی وی کا کامیاب ترین فن کار بن جاتا ہے۔ پھر وہ موسیقی کی سمت چھلانگ لگاتا ہے اور وہاں بھی حیرت انگیز کامیابی اس کا خیر مقدم کرتی ہے۔ درجنوں تعریف کرنے والے دوست، اچھی شادی، نیویارک شہر اور مارتھاز وائن یارڈ میں شان دار گھر۔ لگتا ہے، اس کے پاس ہر وہ شے موجود ہے، جس کا وہ طالب رہا ہوگا۔ ان دونوں میں سے آپ کیا ہونا پسند کریں گے؟ یہ تصور کرنا ہی محال ہے کہ کوئی بھی شخص دوسرے کی نسبت پہلے شخص کی زندگی کا چناؤ کرے گا۔

لیکن ابھی میں ان دونوں اشخاص کے بارے میں آپ کو مزید کچھ بتاتا ہوں۔ پہلا شخص، میرے جاننے والوں میں سب سے زیادہ اہم مضبوط اور کامیاب انسان ہے۔ اس کا نام ہے: ڈبلیو مچل۔ وہ ابھی زندہ ہے اور کولوراڈو میں شاہانہ زندگی بسر کر رہا ہے۔ موٹر سائیکل کے

خوف ناک حادثے کے بعد اس نے کامیابی اور بلندی کا جو مزا اُٹھایا ہے، زندگی میں کم لوگ ہی ایسا مشاہدہ کر پاتے ہیں۔ اس نے امریکا کے بعض انتہائی اہم لوگوں سے غیر معمولی ذاتی تعلقات اُستوار کیے۔ وہ کروڑپتی کاروباری بن گیا۔ اس حقیقت کے باوجود کہ اس کا چہرہ بُری طرح جھلسا ہوا اور بھدا ہو گیا تھا۔ اس نے کانگریس کا انتخاب بھی لڑا۔ اس کی الیکشن کمپین کا سلوگن تھا: ''مجھے کانگریس میں بھیجیے، میں وہاں بعض موجود دوسرے خوب صورت چہروں میں سے ایک نہیں ہوں گا۔'' آج اس کے ایک بہت ہی خاص خاتون کے ساتھ شان دار تعلقات ہیں اور وہ 1986ء کے انتخاب میں کولوراڈو کے لیفٹیننٹ گورنر کے لیے خوش دِلانہ کمپین میں مصروف ہے۔

دوسرے شخص سے تو آپ خاصے واقف ہیں، یہ ایک ایسا شخص ہے جس نے غالبًا آپ کو بھی اکثر اوقات خاصا محظوظ کیا ہوگا۔ اس کا نام ہے جان بلوشی۔ یہ ہمارے وقت کا عظیم کامیڈین ہے اور پچھلی صدی کی ساتویں دہائی کے نام ور فن کاروں میں سے ایک۔ بلوشی نے بہت سی زندگیوں کو خوشی اور مسرت سے مالا مال کیا، مگر اس کی اپنی زندگی ایسی نہ بن سکی۔ 33 برس میں اس کی موت کوکین اور ہیروئن کے اندھادُھند استعمال کی وجہ سے ہوئی۔ اس کے قریبی دوست بھی یہ سن کر حیرت زدہ رہ گئے۔ سب کچھ اپنی رسائی میں ہونے کے باوجود بے تحاشا نشہ آور چیزوں کے استعمال نے اسے بوڑھا اور ناتواں کر ڈالا۔ بظاہر اس کے پاس ہر شے تھی مگر اندر سے وہ کب کا خالی ہو چکا تھا۔

ہم ہر وقت اس سے ملتی جلتی مثالیں دیکھتے رہتے ہیں۔ کبھی پیٹی سٹروڈوک کا نام سنا ہے؟ بغیر ہاتھوں اور پیروں کے پیدا ہونے والا یہ شخص آج ایک ایسا مراتھن ریس رَنر بن چکا ہے، پچیس ہزار میل پہلے ہی جس کے کریڈٹ پر ہیں۔ ہیلن کیلر کی استعجاب انگیز کہانی کو ذہن میں لایے یا— ''نشہ کی حالت میں ڈرائیونگ کے خلاف مائیں'' کی بانی— کینڈی لائٹنر کے بارے میں سوچیے۔ کیا خوف ناک ٹریجڈی پیش آئی تھی اسے۔ ایک نشہ باز ڈرائیور کے ہاتھوں اس کی بیٹی ماری گئی تھی۔ اس نے ایک تنظیم بنا ڈالی جس کے ذریعے سینکڑوں بلکہ شاید ہزاروں زندگیاں بچائی جا چکی ہیں۔ دوسری انتہا پر، مارلن منرو یا ارنسٹ ہیمنگ وے جیسے لوگوں کا تصور کیجیے۔ کیا شان دار کامیابیاں حاصل کی تھیں انہوں نے، اور بالآخر اپنے ہی ہاتھوں برباد ہو گئے۔

سو، میں آپ سے پوچھتا ہوں کہ بے تحاشا دولت والوں اور خالی ہاتھ لوگوں میں آخر

فرق کیا ہے؟ کچھ کر سکنے اور کچھ نہ کر سکنے والوں میں کیا فرق ہے؟ بعض لوگ خوف ناک اور ناقابل تصور تکالیف پر قابو پا کر کیوں اپنی زندگی شان دار بنا لیتے ہیں اور بعض دوسرے لوگ، تمام آسائشیں ہونے کے باوجود، کیوں اپنی زندگیاں تباہ کر ڈالتے ہیں۔ بعض لوگ کسی بھی مشاہدے کو لیتے ہیں اور اسے اپنے لیے قابل عمل بنا ڈالتے ہیں اور بعض ایسے ہی کسی مشاہدے کو اس طرح عمل میں لاتے ہیں کہ وہ ان کے خلاف مشکلات کھڑی کر دیتا ہے۔ ڈبلیو مچل اور جان بلوشی کے درمیان آخر کیا فرق ہے؟ وہ کیا فرق ہے جو زندگی کی کوالٹی میں فرق پیدا کر دیتا ہے۔

ایک سوال ساری زندگی میرے ذہن میں چبھتا رہا ہے۔ جوں جوں میں بڑا ہوا، میں نے ایسے لوگوں کو دیکھا، جن کے پاس کسی چیز کی کمی نہیں تھی۔ شان دار کام، حیرت انگیز تعلقات اور خوب صورت اور دل کش قد و قامت۔ میں یہ جاننا چاہتا تھا کہ ان کے اور میرے، اور میرے دوستوں کی زندگیوں میں اتنا بڑا فرق آخر کیسے رونما ہوا۔ یہ فرق ہمارے اپنے آپ سے ربط اور ہمارے لیے ہوئے ہر ایکشن میں جھلکتا ہے۔ ہم اپنی مقدور بھر کوشش کرتے ہیں اور معاملات پھر بھی درست نہیں ہو پاتے تو ہم کیا کرتے ہیں؟ کامیاب ہونے والے لوگوں کے مسائل بھی ناکام ہونے والوں کی نسبت کچھ کم نہیں ہوتے۔ وہ لوگ، جنہیں مسائل درپیش نہیں ہوتے، صرف قبرستانوں میں پائے جاتے ہیں۔ ہمیں پیش آمدہ واقعات کامیابی اور ناکامیوں کو جدا کرتے بلکہ انہیں سمجھنے کا انداز اور ''ان واقعات'' پر ہمارا ردِعمل، دراصل فرق پیدا کرتا ہے۔ جب مچل کو پتا چلا کہ اس کے جسم کا تین چوتھائی حصہ بُری طرح جھلس چکا ہے تو یہ اس کی اپنی مرضی کا معاملہ تھا کہ اس انفارمیشن سے وہ کیا تعبیر لیتا ہے۔ یہ حادثہ اس کے لیے موت کا سبب بھی بن سکتا تھا۔ صدمہ، دُکھ اور غم، یا کچھ بھی، وہ اس کا مفہوم لے سکتا تھا۔ اس نے خود کو مسلسل یہ سمجھایا کہ یہ حادثہ بھی کسی مقصد کے لیے واقع ہوا تھا اور ایک دن، اسی کے نتیجے میں، دُنیا میں امتیازی حیثیت منوانے کے مقصد میں، اسے زبردست فائدہ ہوگا۔ اپنے آپ سے اس ارتباط کے ذریعے اس نے اپنے یقین اور اقدار کو ایسی شکل دی کہ اپاہج ہونے کے باوجود، ٹریجڈی کے بجائے ایک برتری اور بہتری کے احساس کے ساتھ، اپنی زندگی میں ان سے اسے مسلسل رہنمائی ملتی رہی۔ پیٹی سٹروڈوک، ہاتھ پاؤں نہ ہونے کے باوجود، دُنیا کی مشکل ترین مراتھن ریس، پائیکس پیک میں حصہ لینے کے قابل کس طرح ہوا؟ سادہ سی بات

ہے۔ اس نے خود ارتباطی (self communication) پر عبور حاصل کیا۔ جب اس کی جسمانی حسیات اسے سگنلز دیتیں، جنہیں وہ ماضی میں درد، حد (limitation) اور تھکاوٹ کا اظہار سمجھتا تھا، اس نے ان سگنلز کے معنی اور مفہوم کو بدل ڈالا اور اپنے نروس سسٹم سے کچھ اس طرح کا مسلسل ربط قائم کر لیا کہ جس کی مدد سے وہ دوڑتا رہتا تھا۔

''چیزیں نہیں بدلتیں، ہم تبدیل ہوتے ہیں'' —— ہنری ڈیوڈ تھوریو

میں اکثر متعجب ہوا کرتا کہ لوگ اپنے من پسند نتائج کیسے حاصل کرتے ہیں۔ تاہم عرصہ پہلے میں یہ سمجھ چکا تھا کہ کامیابی اپنا اتا پتا یا سراغ ضرور چھوڑتی ہے اور شان دار نتائج کے حامل لوگ انہیں جنم دینے کے لیے خصوصی اقدامات کرتے ہیں۔ میرا خیال تھا کہ اگر میں ان کے اقدامات کو بالکل اسی طرح دُہراؤں تو اسی طرح کے نتائج حاصل کر سکتا ہوں۔ مجھے یہ بھی یقین تھا کہ اگر میں کچھ کاشت کروں گا تو اسے حاصل بھی کر لوں گا۔ دوسرے معنوں میں، اگر کوئی شخص بدترین صورتِ حال میں بھی باحوصلہ رہتا ہے تو میں اس کی حکمت عملی کو سمجھنے کی کوشش کروں گا —— وہ چیزوں کو کیسے دیکھتا ہے، ان حالات میں وہ اپنے جسم کو کیسے استعمال کرتا ہے —— اور اس طرح کی آگہی کے ذریعے، میں خود زیادہ باہمت اور باحوصلہ بن سکوں گا۔ اگر ایک جوڑے نے شادی کو کامیاب شکل دی اور پچیس سال بعد بھی وہ ایک دوسرے کے ساتھ شدید محبت کے بندھن میں ہیں تو میں یہ یقیناً سمجھ سکتا ہوں کہ اس کے لیے انہوں نے کیا اقدامات اُٹھائے ہوں گے۔ ان کے باہمی اعتقادات کیا تھے، جن سے یہ نتائج برآمد ہوئے۔ میں ان اعتقادات اور اقدامات کو اختیار کروں گا اور اپنے تعلقات میں بھی وہ بہترین نتائج پیدا کر لوں گا۔ اپنی زندگی میں میں نے خود کو بے پناہ بھاری اور موٹا کر لیا تھا۔ میں نے محسوس کیا کہ مجھے صرف مثالی پتلے دبلے لوگوں کو ملنا ہے اور یہ دیکھنا ہے کہ وہ کیا کھاتے ہیں اور کیسے کھاتے ہیں۔ ان کی سوچ کیا ہے، ان کے اعتقادات کیا ہیں، اور میں وہی نتائج حاصل کر لوں گا۔ اس طرح میں نے اپنا تقریباً تیس پونڈ وزن کم کیا۔ یہی کچھ میں نے اپنے مالی معاملات اور ذاتی تعلقات میں کیا۔ چنانچہ میں شخصی کمال کے حامل لوگوں کی پیروی میں لگ گیا اور کمال کی اپنی اس تلاش میں، میں نے ہر اس رُخ کا بھرپور مطالعہ کیا، جہاں تک میری رسائی ممکن ہوئی۔

پھر میرا واسطہ نیورو لنگوسٹک پروگرامنگ یا مختصراً این، ایل، پی نامی سائنس سے پڑا۔

اگر آپ اس کا تجزیہ کریں، اس کا نام نیورو یعنی ذہن سے، لنگوسٹک یعنی زبان سے متعلق بنتا ہے۔ پروگرامنگ کا مطلب کسی پلان یا طریق کار کا اپنایا جانا ہے۔ این ایل پی اس امر کا مطالعہ ہے کہ زبان لفظی اور معنوی اعتبار سے، ہمارے نروس سسٹم کو منظم کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے۔ شان دار نتائج پیدا کرنے کی صلاحیت کے حامل، اپنے نروس سسٹم سے اور اس کے ذریعے خود کو مربوط کر کے ایسے نتائج حاصل کرتے ہیں۔

این ایل پی یہ بھی مشاہدہ کرتی ہے کہ لوگ کس طرح خود سے ایسا رابطہ بناتے ہیں جو نہ صرف بھرپور وسائل کی صورت حال کو بلکہ لاتعداد امکانی رویوں بھی کو جنم دیتا ہے۔

نیورولنگوسٹک پروگرامنگ — اگرچہ سائنسی حد تک یہ انتہائی صحیح اصطلاح ہے — ایک ایسی سچائی کی وجہ بھی ہو سکتی ہے جس کے بارے میں آپ نے پہلے کبھی نہ سنا ہو، ماضی میں، بنیادی طور پر یہ صرف تھراپسٹوں (Therapists) اور معدودے چند خوش قسمت کاروباری منتظمین کو ہی پڑھائی جاتی رہی ہے۔ پہلی دفعہ، جب مجھے اس کا پتا چلا تو مجھے فوراً ہی احساس ہو گیا کہ یہ چیز میرے سابقہ مشاہدات سے خاصی مختلف ہے۔ میں نے این ایل پی کے ایک عامل کو ایک خاتون کو لے جاتے دیکھا جو phobicresponses کے لیے پچھلے تین سال سے تھراپی کرا رہی تھی اور پینتالیس منٹ سے بھی کم وقت میں اس کا فوبیا غائب ہو چکا تھا۔ میں حیرت سے پتھر ہو گیا۔ مجھے یہ سب کچھ جاننا تھا! (بائی دا وے، بعض اوقات یہی نتیجہ پانچ یا دس منٹ میں بھی حاصل کیا جا سکتا ہے) این ایل پی، ہمارے اپنے ذہن کی راہ نمائی کے لیے، ایک منظم لائحۂ عمل (systematic framework) مہیا کرتا ہے۔ یہ نہ صرف ہمیں ہماری حالت اور رویوں کی رہنمائی کرنا بلکہ دوسروں کی صورت حالات اور رویوں کو بھی گائیڈ کرنا سکھاتا ہے۔ مختصراً، یہ اپنے پسندیدہ نتائج پیدا کرنے کے لیے اپنے ذہن کو بھرپور انداز میں چلانے کی سائنس ہے۔

این ایل پی وہی کچھ مہیا کرتا ہے، میں جس کا متلاشی تھا۔ یہ اس سربستہ راز کو — بعض لوگ مسلسل ایسے نتائج کس طرح پیدا کرتے ہیں جنہیں میں کمال کے نتائج کا نام دیتا ہوں — کھولنے کی کنجی فراہم کرتا ہے۔ اگر کسی شخص میں صبح سویرے فوراً اُٹھنے (اپنی بھرپور توانائی سمیت) کی صلاحیت ہے تو یہ اس کے عمل کا موعودہ نتیجہ ہے۔ اگلا سوال یہ ہے کہ اُس نے یہ نتیجہ کس طرح حاصل کیا؟ چونکہ ایکشن ہی تمام نتائج کا ذریعہ ہوتے ہیں، وہ مخصوص ذہنی اور جسمانی اقدامات کیا تھے جنھوں نے نیند سے فوری اور با آسانی جاگ جانے کا اعصابی اور جسمانی

(neurophysiological) عمل پیدا کر ڈالا؟ این ایل پی کے مفروضوں میں سے ایک یہ ہے کہ ہماری ذہنی کیفیات (neurology) ایک جیسی ہوتی ہیں، سو دُنیا میں اگر کوئی شخص کوئی کام کر سکتا ہے تو آپ بھی کر سکتے ہیں، بشرطیکہ آپ اپنے نروس سسٹم کو بالکل اسی انداز میں چلائیں۔ لوگ مخصوص نتائج کس طرح حاصل کرتے ہیں، اسے بعینہٖ اسی انداز میں دریافت کرنا ماڈلنگ کہلاتا ہے۔

ایک بار پھر، نکتہ یہ ہے کہ اگر دُنیا میں دوسروں کے لیے یہ کرنا ممکن ہے تو آپ کے لیے بھی یہ ممکن ہے۔ معاملہ یہ نہیں ہے کہ آپ وہ نتائج اخذ کر سکتے ہیں جو کوئی دوسرا شخص کرتا ہے۔ بلکہ معاملہ حکمت عملی کا ہے — یعنی وہ شخص یہ نتائج کس طرح پیدا کرتا ہے؟ اگر کوئی شخص (terrific spellor) ہے تو اسے ماڈل کرنے کا ایک طریقہ ہے اور محض چار یا پانچ منٹ میں آپ خود بھی وہی بن سکتے ہیں (ساتویں باب میں، آپ اس حکمت عملی کا مطالعہ کریں گے) اگر آپ اپنے جاننے والے کسی شخص کو اپنے بچے سے شان دار رابطہ کرتے دیکھتے ہیں تو آپ خود بھی یہ کام کر سکتے ہیں۔ اگر کوئی شخص صبح سویرے باآسانی اُٹھ سکتا ہے تو آپ بھی اُٹھ سکتے ہیں۔ صرف یہ ماڈل بنایے کہ دوسرے لوگ اپنے نروس سسٹم کو کس طرح گائیڈ کرتے ہیں۔ ظاہر ہے بعض کام دوسروں کی نسبت زیادہ پیچیدہ ہوتے ہیں، انہیں ماڈل کرنا اور دوبارہ نقل (duplicate) کرنا زیادہ وقت لے سکتا ہے۔ تاہم آپ کی خواہش اور پختہ یقین اسے متوازن اور تبدیل کرنے میں آپ کے مددگار ہوں گے کیوں کہ کسی بھی انسان کا کیا ہوا کام بہرحال ماڈل کیا جا سکتا ہے۔ بعض صورتوں میں وہ نتائج اخذ کرنے کے لیے کسی نے اپنے ذہن اور جسم کو مخصوص انداز میں استعمال کرنے میں کوششوں اور غلطیوں کی وجہ سے سال ہا سال خرچ کر ڈالے ہوں گے، لیکن آپ تیار ہو کر ان اقدامات — جن کی پختگی اور درستی میں کئی سال لگ گئے — کا ماڈل بنائیں اور کچھ ہی وقت، مہینوں — یا اس شخص کی نسبت جس کے نتائج آپ دُہرانا چاہتے ہیں، بہت ہی کم وقت میں، اسی طرح کے نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔

بُنیادی طور پر، این ایل پی کی ترتیب میں دو افراد جان گرنڈر اور رچرڈ بینڈلر کا حصہ ہے۔ گرنڈر دُنیا کے نام وَر زبان دانوں میں سے ہے۔ بینڈلر ایک ریاضی دان، جیسٹالٹ تھراپسٹ اور کمپیوٹر کا ماہر ہے۔ دونوں نے ایک بے مثال کام کے لیے اپنی ذہانت کو کام میں لانے کا فیصلہ کیا۔ انہوں نے سوچا کہ باہر نکل کر انتہائی شان دار کارنامے سرانجام دینے والے

لوگوں کو ماڈل کریں۔ انہوں نے ایسے لوگوں کو تلاش کیا جو ایک چیز پیدا کرنے میں بے پناہ موثر ثابت ہوئے۔ وہ چیز جو ان کے خیال میں اکثر انسانوں کی زبردست تمنا ہوتی ہے... یعنی تبدیلی۔ انہوں نے کامیاب کاروباری لوگوں، اعلیٰ تھراپسٹوں اور اسی طرح کے دوسرے لوگوں کا بغور مشاہدہ کیا تاکہ ان سے وہ سبق، نتائج اور طور طریقے معلوم کر سکیں جنھیں انہوں نے سال ہا سال کی مسلسل کوششوں اور غلطیوں سے گزرنے کے بعد دریافت کیا تھا۔

بینڈلر اور گرنڈر رویے کی مداخلت کے کئی موثر طریقوں کے لیے انتہائی معروف ہیں۔ یہ کوڈیفیکشن (co-defection) انہوں نے عظیم ہپناتھراپسٹ ڈاکٹر ملٹن اریکسن، ایک غیر معمولی فیملی تھراپسٹ ورجینیا ساتر اور انسانی علم کے ایک ماہر گریگوری بیٹسن کو ماڈل کر کے حاصل کی۔ دونوں نے مثلاً یہ دریافت کیا کہ ساتر وہاں کس طرح مسلسل کامیاب تعلقات پیدا کرنے میں کامیاب ہوئی جہاں دوسرے تھراپسٹ ناکام ہو چکے تھے۔ انہوں نے اس کے ان اقدامات کے مختلف انداز بھی معلوم کر لیے جنھیں وہ مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے لیے استعمال کرتی تھی۔ وہ انداز اور طور طریقے انہوں نے اپنے طلبہ کو سکھائے جو بعد ازاں ان طریقوں پر عبور حاصل کر کے اسی معیار کے نتائج پیدا کرنے میں کامیاب رہے، حالانکہ ان کے پاس ان معروف تھراپسٹ ماہرین کا برس ہا برس کا تجربہ نہیں تھا۔ انہوں نے وہی بیج بوئے اور نتیجتاً وہی پھل پایا۔ ان تین معروف ماہرین کے بنیادی طریقوں کو ماڈل بنا کر کام کرتے ہوئے، بینڈلر اور گرنڈر نے اپنے طریقے اسلوب بنانے شروع کر دیے اور ان کی تعلیم بھی دینے لگے۔ یہی اسلوب عام طور پر اب نیورولنگوسٹک پروگرامنگ —— این ایل پی کے نام سے جانے جاتے ہیں۔

ان دونوں جینئیس افراد نے تبدیلی پیدا کرنے کے طاقت وَر اور موثر طریقوں کی ایک سیریز کے ساتھ ساتھ ہمیں اور بہت کچھ بھی دیا۔ زیادہ اہم چیز، جو انہوں نے ہمیں فراہم کی، ان کا ترتیب شدہ یہ نظریہ تھا کہ بہت ہی مختصر عرصے میں انسانی کمال کی کسی بھی شکل کو ڈپلیکیٹ کیسے کیا جا سکتا ہے۔

ان کی کامیابی افسانوی نوعیت کی ہے۔ بہرحال، بہت سے لوگوں نے موجود آلات کی مدد سے جذباتی اور رویوں کی تبدیلی پیدا کرنے کے مخصوص طریقے کسی نہ کسی طرح سیکھ تو لیے مگر انہیں صحیح اور موثر انداز میں استعمال کرنے کی ذاتی قوت حاصل نہیں ہو سکی۔ ایک بار پھر،

آ گہی ہی کافی نہیں، دراصل ایکشن نتائج پیدا کرتا ہے۔

جوں جوں، میں نے این ایل پی کے متعلق زیادہ کتابیں پڑھیں، میں یہ دیکھ کر حیران رہ گیا کہ ماڈلنگ کے پراسس کے بارے میں نہ ہونے کے برابر لکھا گیا ہے۔ میرے نزدیک کمال تک رسائی کے لیے ماڈلنگ ہی واحد رستہ ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر میں دُنیا میں کسی شخص کو اپنے پسندیدہ نتائج پیدا کرتے دیکھتا ہوں، میں بھی وہی نتائج حاصل کر سکتا ہوں بشرطیکہ میں وقت اور کوشش کی قیمت ادا کرنے کے لیے تیار ہوں۔ اگر آپ کامیابی کا حصول چاہتے ہیں تو آپ کو صرف اتنا کرنا ہے کہ ان لوگوں کو ماڈل بنانے کا کوئی طریقہ اختیار کریں جو پہلے ہی کامیابی حاصل کر چکے ہیں۔ مطلب یہ ہے کہ یہ جاننے کی کوشش کریں: انہوں نے کیا ایکشن لیے۔ خصوصاً آپ کے پسندیدہ نتائج کے لیے — جنہیں آپ ڈپلیکیٹ کرنا چاہتے ہیں — انہوں نے اپنے ذہن اور جسم کو کس طرح استعمال کیا۔ اگر آپ بہتر دوست، زیادہ امیر شخص، اچھے والدین، شاندار کھلاڑی یا کامیاب تر کاروباری شخص بننا چاہتے ہیں تو آپ کو صرف با کمال ماڈل کو تلاش کرنا ہے۔

دُنیا کو ہلانے اور متحرک کرنے والے افراد عموماً پیشہ وَر ماڈلز ہوتے ہیں۔ یہ ماڈل وہ لوگ ہیں جنھوں نے اپنے بجائے دوسرے لوگوں کے تجربات کی پیروی کے ذریعے، ہر مطلوبہ چیز کو سیکھنے کے عمل پر عبور حاصل کر لیا ہے۔ وہ اس چیز کو بھی بچا لینے کا فن جانتے ہیں، جو ہمارے پاس کبھی کافی نہیں ہوتی یعنی — وقت۔

اگر آپ نیویارک ٹائمز کی بیسٹ سیلر لسٹ پر نگاہ ڈالیں تو فہرست میں سب سے اوپر موجود کتابیں ایسے ہی ماڈلز کے بارے میں ہیں کہ کسی بھی چیز کو زیادہ موثر انداز میں کیسے کیا جائے۔ پیٹر ڈرکر، اپنی تازہ ترین کتاب ''جدت طرازی اور منظم کاروبار'' میں ان خصوصی اقدامات کا خاکہ پیش کرتا ہے جو ایک موثر کاروباری ناظم اور جدت طراز فرد بننے کے لیے کسی کو بہرصورت اُٹھانے چاہئیں۔ وہ اس امر کو واضح کرتا ہے کہ جدت طرازی ایک خصوصی اور جانا بوجھا پراسیس ہے۔ کاروباری ناظم (enterpreneur) بننے میں کوئی پراسراریت یا جادوئی عمل پوشیدہ نہیں، نہ ہی یہ کسی پیدائشی (genetic) میک اپ کا نتیجہ ہے۔ یہ ایک ڈسپلن ہے جسے سیکھا جا سکتا ہے۔ کچھ سمجھ آئی؟ اپنی ماڈلنگ کی مہارت کے ذریعے، اس نے بطور جدید کاروباری مشقوں کے بانی کے، یہ نظریہ اپنایا ہے۔ کینتھ بلانچرڈ اور سپنسر جانسن کی کتاب ''ایک منٹ کا

منیجر'' انسانی رابطوں اور کسی بھی انسانی تعلق کی آسان اور موثر مینجمنٹ کا ماڈل ہے۔ ملک کے موثر ترین منیجرز میں سے بعض کی ماڈلنگ کے ذریعے، اسے مرتب کیا گیا تھا۔

تھامس جے پیٹرز اور رابرٹ ایچ واٹرمین کی کتاب ''کمال کی تلاش میں'' امریکا کی کامیاب کارپوریشنوں کا ماڈل مہیا کرتی ہے۔ رچرڈ باخ کی کتاب (Bridge Across Forever) ایک اور نقطۂ نظر، تعلقات کو کیسے دیکھا جائے، کا نیا ماڈل پیش کرتی ہے۔ یہ فہرست کسی طرح بھی ختم ہونے پر نہیں آتی۔ یہ کتاب بھی اسی طرح کے ماڈلوں کی سیریز سے بھری پڑی ہے کہ آپ اپنے ذہن، جسم اور دوسروں کے ساتھ اپنے ارتباط کو اس طریقے سے کیسے گائیڈ کریں کہ ہر شامل شخص کے لیے بہترین نتائج پیدا ہو سکیں۔ تاہم میرا مقصد صرف یہی نہیں کہ آپ کو کامیابی کے یہ انداز سکھلا دیے جائیں بلکہ اس سے مزید آگے جا کر، آپ کے اپنے ماڈلز کی تخلیق کرنا بھی ہے۔

آپ کتے کو بھی ایسے انداز سکھا سکتے ہیں جو اس کے رویوں کو بہتر کر دے گا۔ یہی کچھ آپ لوگوں کے ساتھ بھی کر سکتے ہیں، لیکن میں یہ چاہتا ہوں کہ آپ وہ پراسیس، وہ لائحۂ عمل، وہ ڈسپلن سیکھیں جس کے ذریعے، جہاں کہیں بھی آپ کو کمال (excellence) ملے، آپ اسے با آسانی ڈپلیکیٹ کر سکیں۔ میں آپ کو این ایل پی کے بعض سب سے زیادہ موثر طریقے سکھانا چاہتا ہوں۔ تاہم میں آپ کو این ایل پی کی صلاحیت سے بھی آگے لے جانا چاہتا ہوں۔ میں آپ کو ماڈل ساز (modeller) دیکھنا چاہتا ہوں۔ ایک ایسا شخص جو کمال تک پہنچ سکتا ہے اور اسے اپنا بنا سکتا ہے، ایک ایسا شخص، جو مسلسل حد درجہ کارکردگی کی ٹیکنالوجیز (Optimum Performance Technologies) کی تلاش میں رہتا ہے تاکہ آپ کسی ایک سسٹم یا طریقے میں اُلجھ کر رہ جانے کے بجائے، اپنے پسندیدہ نتائج کے حصول کے لیے، مسلسل نئے اور موثر طریقوں کو معلوم کرنے والی شخصیت ہوں۔

کمال (excellence) کو ماڈل کرنے کے لیے آپ کو ایک جاسوس، تفتیش کار اور ایک ایسا شخص بننا پڑے گا جو بے تحاشا سوالات کرتا ہے اور ایک ایک نکتے پر نظر رکھتا ہے جو ''کمال'' کی صورت حال پیدا کرتے ہیں۔

میں نے امریکی فوج میں، پسٹل سے بہترین نشانہ بنانے والوں کو پسٹل شوٹنگ میں کمال کی خصوصی مہارت ڈھونڈنے کے بعد، زیادہ بہتر نشانہ بازی سکھائی ہے۔ میں نے کراٹے

ماسٹرز کے خیالات اور عمل کا مشاہدہ کر کے کراٹے کا ہنر سیکھا ہے۔ اس طرح میں نے پیشہ وَر اور اولمپک دونوں طرح کے کھلاڑیوں کی کارکردگی کو بہتر بنایا ہے۔ میں نے انھی لوگوں کی گزشتہ بہترین کارکردگی کو ایک خاص انداز میں ماڈل بنایا اور انہیں دکھایا کہ وہ اسی کارکردگی کو بار بار کیسے جنم دے سکتے ہیں۔

دوسروں کی کامیابیوں سے تعمیر کرنا، انتہائی آ گہی کے بُنیادی رُخوں میں سے ایک ہے۔ ٹیکنالوجی کی اس دُنیا میں، انجینئرنگ یا کمپیوٹر ڈیزائن میں ہر پیش رفت کا فطری طور پر سابقہ دریافتوں اور شان دار کامیابیوں سے تعلق ہوتا ہے۔ کاروباری دُنیا میں، ماضی سے آ گہی حاصل نہ کرنے والی کمپنیاں، صورت حالات کی ماہیت نہ سمجھنے والی کمپنیاں، جلد ہی ڈوب جاتی ہیں۔ لیکن انسانی رویوں کی دُنیا ان چند شعبوں میں سے ہے جو دقیانوسی نظریات اور معلومات کے برتے پر بھی جاری رہتی ہے۔ ہم میں سے اکثر لوگ ذہن کی فعالیت اور اپنے رویوں کے متعلق، ابھی تک انیسویں صدی کے ماڈل استعمال کر رہے ہیں، ہم کسی بھی چیز پر ڈیپریشن کا لیبل لگا دیتے ہیں اور پھر اس کے بارے میں اندازے لگاتے ہیں۔ ہم مغموم ہیں، حقیقت میں اس قسم کی اصطلاحیں محض اپنے دل کو مطمئن کرنے کے لیے ہوتی ہیں، یہ کتاب ایسی ہی ایک ٹیکنالوجی کی آ گہی دیتی ہے۔ ایسی ٹیکنالوجی جسے آپ کی پسندیدہ زندگی کی کوالٹی پیدا کرنے میں استعمال کیا جا سکتا ہے۔

بینڈلر اور گرنڈر نے تین ایسے بُنیادی اجزا معلوم کیے، جنہیں انسانی کمال کی کسی بھی شکل کو دوبارہ پیدا کرنے کے لیے، لازماً ڈپلیکیٹ کیا جانا چاہیے۔ یہ ان ذہنی اور جسمانی اقدامات کی وہ حقیقی شکلیں ہیں، جن کا ہمارے پیدا کیے جانے والے نتائج کی کوالٹی سے براہِ راست تعلق بنتا ہے۔ ان تینوں دروازوں کو یوں سمجھئے جیسے وہ کسی شان دار banquet hall میں کھل رہے ہیں۔

پہلا دروازہ شخصی یقین کے سسٹم کی نمائندگی کرتا ہے۔ انسان کا یقین کیا ہے۔ وہ کسے ممکن اور کسے ناممکن خیال کرتا ہے —— یہ دونوں، بڑی حد تک اس کے کچھ کر سکنے یا نہ کر سکنے کی صلاحیت کا تعین کرتے ہیں۔ ایک پُرانا مقولہ ہے: ''چاہے آپ کا یقین یہ ہو کہ آپ کچھ کر سکتے ہیں، چاہے یہ یقین کہ آپ نہیں کر سکتے، آپ بجا کہتے ہیں۔'' یہ بات کافی حد تک صحیح ہے کیوں کہ جب کسی کام کر سکنے کا آپ کو یقین نہیں ہوتا تو آپ مسلسل اپنے نروس سسٹم کو

پیغامات بھیج رہے ہوتے ہیں جو وہ نتائج پیدا کرنے کی آپ کی صلاحیت کو محدود یا بالکل ختم کر دیتے ہیں۔ اس کے برعکس اگر آپ اپنے نروس سسٹم کو کچھ کرنے کی اپنی صلاحیت کے متعلق مثبت پیغامات دیتے ہیں تو وہ آپ کے ذہن کو آپ کے مطلوبہ نتائج پیدا کرنے کے سگنل دینے لگتے ہیں اور اس طرح آپ کی صلاحیت کا راستہ کھل جاتا ہے۔ چنانچہ کسی شخص کے ایقانی سسٹم کو ماڈل بنا کر آپ نے وہ پہلا قدم اُٹھا لیا، جو اسی طرح کے نتائج پیدا کرنے کا محرک بن گیا۔ ایقانی سسٹم کے بارے میں ہم مزید گفتگو چوتھے باب میں کریں گے۔

دوسرا دروازہ، جو لازمی کھولا جانا چاہیے، ذہنی ترتیب (syntex) کا ہے۔ ذہنی ترتیب وہ طریقہ ہے جس سے لوگ اپنے خیالات کو منظم کرتے ہیں۔ یہ ایک طرح کا کوڈ ہے، ایک فون نمبر میں سات عدد ہوتے ہیں لیکن اپنے مطلوبہ شخص تک رسائی کے لیے آپ کو انہیں صحیح ترتیب میں ڈائل کرنا ہوتا ہے، بالکل یہی بات آپ کے ذہن کے مخصوص حصے اور نروس سسٹم تک پہنچنے کے لیے بھی صحیح ہے کیوں کہ یہی انتہائی موثر انداز میں آپ کو آپ کے مطلوبہ نتائج تک لے جا سکتے ہیں۔ ارتباط میں بھی یہی بات سچ ہے۔ اکثر اوقات لوگ ایک دوسرے کے ساتھ ربط نہیں بنا پاتے کیوں کہ مختلف لوگ مختلف کوڈ اور مختلف ذہنی ترتیب استعمال کر رہے ہوتے ہیں۔ کوڈ کو کھولیے اور آپ دوسرے دروازے سے گزر کر، لوگوں کی بہترین خوبیوں کو ماڈل بنانے کی منزل پر جا پہنچیے۔ ذہنی ترتیب کے بارے میں ہم ساتویں باب میں گفتگو کریں گے۔

تیسرا دروازہ ہے فزیالوجی! آپ کا ذہن اور جسم مکمل طور پر ایک دوسرے سے منسلک ہوتے ہیں۔ آپ اپنی فزیالوجی —— سانس لینے اور جسم کو تھامنے کا آپ کا انداز، آپ کی وضع قطع، چہرے کے تاثرات، آپ کی حرکات و سکنات کی نوعیت اور کوالٹی —— جس طرح استعمال کرتے ہیں، دراصل یہی آپ کی کیفیات کا تعین کرتا ہے۔ پھر یہ کیفیات ان رویوں کی، جو آپ پیدا کر سکتے ہیں، وسعت اور کوالٹی کو متعین کرتی ہیں۔ فزیالوجی کے متعلق مزید غور و فکر ہم نویں باب میں کریں گے۔

دراصل، ہم ہر وقت ہی ماڈل کر رہے ہوتے ہیں۔ بچہ بولنا کس طرح سیکھتا ہے؟ نوجوان کھلاڑی پُرانے کھلاڑی سے کس طرح سیکھتا ہے؟ آگے بڑھنے کا خواہاں کاروباری شخص کس طرح اپنی کمپنی کا ڈھانچا تشکیل دیتا ہے؟ یہ کاروباری دُنیا سے ماڈلنگ کی سیدھی سادی ایک مثال ہے۔ دُنیا میں بہت سے لوگ ایک خاص طرح بہت پیسا بناتے ہیں، میں اسے ست

روی (log) کا نام دیتا ہوں۔ ہم ایک ایسے کلچر میں رہتے ہیں جو خاصا مستقل اور متوازن ہے۔ چنانچہ جو چیز ایک جگہ چلتی ہے، وہ عموماً دوسری جگہ بھی چل جاتی ہے۔ اگر کسی شخص نے چاکلیٹ ٹافیوں کا کاروبار ڈیٹرائٹ کی مارکیٹ میں کامیابی سے چلا لیا ہے تو امکانات یہی ہیں کہ یہ کاروبار ڈلاس کی کسی مارکیٹ میں بھی چل پڑے گا۔ اگر کوئی شخص شکاگو میں پوسٹر جیسے لباس لوگوں کو سپلائی کرتا ہے تو لاس اینجلز یا نیویارک میں بھی ایسے لباس—— پراپیگنڈے کے لیے—— استعمال ہو سکتے ہیں۔ کاروبار میں کامیابی کے خواہاں لوگ ایسا کام ڈھونڈتے ہیں جو ایک شہر میں چل جائے اور logtime کے خاتمے سے پہلے پہلے کسی دوسرے شہر میں بھی کر ڈالتے ہیں۔ آپ کو صرف ایک آزمودہ سسٹم ڈھونڈنا ہے اور اسے ڈپلیکیٹ کر ڈالنا ہے، ممکن ہو تو پہلے سے بھی بہتر انداز میں۔ جو لوگ اس طرح کرتے ہیں، کامیابی بہرصورت ان کے قدم چومتی ہے۔

دُنیا کے سب سے اعلیٰ ماڈلر جاپانی ہیں۔ جاپانی معیشت کی معجزاتی اور حیرت انگیز صورت حال کے پیچھے آخر ہے کیا؟ کیا یہ شان دار جدت طرازی ہے؟ ہاں بعض اوقات۔ تاہم اگر آپ پچھلے دو عشروں کی صنعتی تاریخ ملاحظہ کریں تو پتا چلے گا کہ بہت کم نئی اہم اشیا یا ٹیکنالوجیکل ترقی کی شروعات جاپان سے ہوئی۔ کاروں سے سیمی کنڈکٹر تک وسیع و عریض رینج والی اشیا اور ان کا نظریہ جاپانی ہم سے لیتے ہیں اور انتہائی اعلیٰ ماڈلنگ کے ذریعے، ان کے بہتر اجزا اور شکل اپنا لیتے ہیں اور اس طرح سابقہ اشیا کی نسبت بہتر چیزیں بھی بنا ڈالتے ہیں۔

عدنان محمد خشوگی، بعض لوگوں کے خیال میں، دُنیا کا امیر ترین آدمی ہے۔ وہ اس مقام تک کیسے پہنچا؟ سیدھی سی بات ہے: اس نے راک فیلرز، مارگنز اور اسی طرح کے دوسرے دولت مند افراد کو ماڈل بنایا۔ ان کے بارے میں زیادہ سے زیادہ آگہی حاصل کی۔ ان کے اعتقادات کا بغور جائزہ لیا اور ان کی حکمت عملیوں کو ماڈل کر ڈالا۔ ڈبلیو مچل ایک جاں گسل حادثے سے نہ صرف بچا بلکہ اس نے اعلیٰ ترین کامیابیاں بھی حاصل کیں۔ آخر کیسے؟ جب وہ ہسپتال میں تھا تو اس کے دوستوں نے ان لوگوں کی مثالیں اس کے سامنے رکھیں جنھوں نے عظیم مشکلات پر قابو پایا تھا۔ اس نے امکان کو ماڈل بنایا اور یہ مثبت ماڈل اس کے تجربے سے حاصل شدہ منفی تاثرات سے کہیں زیادہ طاقت وَر تھا۔ کامیاب ہونے والوں اور ناکام لوگوں کے درمیان فرق اس بات کا نہیں ہوتا کہ ان کے پاس (بطور ملکیت) کیا تھا—— بلکہ فرق یہ ہے کہ انہوں نے اپنے ذرائع اور اپنی زندگی کے تجربات کو کس طرح دیکھنے اور انہیں استعمال

کرنے کا چناؤ کیا۔

اسی ماڈلنگ پراسس کے ذریعے، میں نے اپنے اور دوسروں، دونوں، کے لیے فوری نتائج حاصل کرنا شروع کر دیے تھے۔ میں نے دوسروں کے انداز فکر اور ان اقدامات کے متعلق آ گہی کا سلسلہ جاری رکھا جن کے ذریعے شان دار نتائج مختصر سے وقفے میں حاصل ہوئے۔ میں نے ان سارے طریقوں کو حد درجہ کارکردگی کی ٹیکنالوجیز کا نام دیا ہے۔ یہی حکمت عملیاں اس کتاب کو تشکیل دیتی ہیں، لیکن ایک بات، میں واضح کرتا چلوں: آپ کے لیے میرا ہدف یا مطمح نظر محض یہ نہیں کہ آپ ان طریقوں پر عبور حاصل کر لیں۔ آپ کو چاہیے کہ آپ اپنی ہی حکمت عملیاں اور طریقے (patterns) تشکیل دیں۔ جان گرنڈر نے مجھے سکھایا کہ کسی بھی چیز پر حد سے زیادہ بھروسا نہ کرو کیوں کہ اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو کوئی نہ کوئی ایسی جگہ آ جائے گی جہاں وہ بے کار ہو جائے گی۔ این ایل پی ایک بے پناہ طاقت وَر آلہ ہے لیکن بہرحال وہ آلہ ہی ہے جس کو آپ اپنے تصورات، اپنی حکمت عملیوں، اپنی بصیرت کی نشو و نما کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ کوئی حکمت عملی ہر وقت کام نہیں آیا کرتی۔

ماڈلنگ یقیناً کوئی نئی چیز نہیں۔ ہر عظیم موجد نے کوئی بھی نئی چیز بنانے کے لیے، اپنے سے پہلے کے لوگوں کی دریافتوں اور ایجادات کو ماڈل بنایا ہے۔ ہر بچے نے اپنے اردگرد کی دُنیا کو اپنا ماڈل بنایا ہے۔

لیکن مشکل یہ ہے کہ ہم میں سے اکثر لوگ بالکل ہی اُلٹی سیدھی اور غیر مرتکز سطح پر ماڈل بنانے لگتے ہیں۔ سوچے سمجھے بغیر ہم کچھ خصوصیات ایک یا دوسرے شخص کی لیتے ہیں اور کسی اور شخص میں موجود انتہائی اہم چیز کو بالکل ہی بھول جاتے ہیں۔ ہم یہاں کی کسی اچھی چیز اور وہاں کی بُری چیز کو ماڈل بنا لیتے ہیں۔ ہم عموماً ایسے شخص کو ماڈل بناتے ہیں، جسے قابل احترام جانتے ہیں، لیکن اس کے بارے میں یہ قطعاً نہیں جانتے کہ اس کی فعالیت کی نقل کیسے کی جائے۔

> ''برمحل موقع کا حصول جس چیز کو جنم دیتا ہے، ہم اسے خوش قسمتی کہتے ہیں۔''—— انتھونی رابنز

انتہائی باریک بینی کے ساتھ، شعوری ماڈلنگ کے لیے اسے رہنما کتاب کے طور پر

لیجیے۔ زندگی بھر جو کچھ آپ کرتے رہے ہیں، اس کے ذریعے، آپ کو اس کی شعوری آگہی کا موقع ملتا ہے۔

غیر معمولی وسائل اور حکمت عملیاں آپ کے اردگرد موجود ہیں، میرا آپ کو چیلنج ہے کہ آپ ایسے ماڈل کی حیثیت میں سوچنا شروع کریں جو غیر معمولی نتائج پیدا کرنے والے اقدامات کے اسلوب اور اقسام سے مسلسل آگاہ رہتا ہے۔ اگر کوئی شخص کوئی بھی کارنامہ سرانجام دیتا ہے تو آپ کے ذہن میں فوری خیال یہ آنا چاہیے: ''یہ نتیجہ وہ کس طرح پیدا کرتا ہے؟'' مجھے اُمید ہے کہ آپ اعلیٰ کامیابی کے لیے اپنے ہر مشاہدے میں موجود طلسم کی تلاش جاری رکھیں گے اور یہ جاننے کی کوشش کریں گے کہ یہ پیدا کیسے ہوتا ہے، تاکہ آپ، جب چاہیں اپنی مرضی کے مطابق، اسی طرح کے نتائج حاصل کرسکیں۔

اگلی چیز، جسے ہم نے سمجھنا ہے، زندگی کے متغیر حالات میں ہمارے ردِعمل کو متعین کرنے والا عنصر کیا ہے۔ ہمیں اس سلسلے میں اپنا غور وفکر جاری رکھنا چاہیے ...

تیسرا باب

موزوں ذہنی کیفیات اور اُن کا کنٹرول

''یہ ذہن ہی ہے جو (خود کو) توانا یا کمزور بناتا ہے۔ یہی خوشی یا غمی کو جنم دیتا ہے اور یہی امارت یا غربت (کی صورت حال) کا سبب بنتا ہے۔''

—— ایڈمنڈ سپینسر

کیا آپ نے کبھی خود کو ایسی شان دار صورت حال سے گزرتے پایا ہے، جہاں آپ پر یہ احساس چھایا ہوا ہو کہ آپ کوئی غلطی کر ہی نہیں سکتے؟ ایک ایسا وقت، جب ہر چیز درست سمت میں جاتی نظر آئے؟ ممکن ہے یہ کوئی ٹینس میچ رہا ہو جس میں ہر شاٹ لائن پر پڑتا رہا تھا یا کوئی ایسی کاروباری میٹنگ رہی ہو جس میں آپ ہر کسی کو لاجواب کر سکتے تھے۔ ممکن ہے کسی وقت آپ نے کوئی ایسا دلیرانہ یا ڈرامائی اقدام کر ڈالا ہو جس کی آپ خود بھی توقع نہ کر سکتے ہوں۔ ممکن ہے آپ کا تجربہ یا مشاہدہ اس کے بالکل اُلٹ رہا ہو—— ایک ایسا دن، جب کوئی کام بھی صحیح نہیں ہو پایا۔ ایسی گھڑیاں بھی غالباً آپ کی ذہن میں ہوں گی جب آپ نے باآسانی کیے جانے والے کاموں کو بری طرح بگاڑ ڈالا ہوگا۔ ہر بات غلط ہوئی، ہر دروازہ بند ہو گیا، جو بھی کوشش کی، بے نتیجہ رہی۔ آخر فرق کیا تھا؟ آپ وہی شخص ہیں۔ آپ کے عمومی وسائل بھی آپ کے پاس رہے ہوں گے۔ سو بعض اوقات آپ فضول نتائج اور بعض دفعہ انتہائی کار آمد نتائج کو کیوں جنم دیتے ہیں۔ بہترین کھلاڑی بھی بعض دنوں میں شان دار کارکردگی کا مظاہرہ کیوں کرتے ہیں اور بعض دِنوں میں ان کی فعالیت بالکل صفر ہو کر کیوں رہ جاتی ہے؟

فرق ہوتا ہے اس ذہنی اور جسمانی کیفیت (neurophysiological state) کا جس میں آپ ہوتے ہیں۔ بعض کیفیات آگے بڑھاتی ہیں—— اعتماد، پیار، اندرونی قوت،

خوشی، وجدان، یقین ــــ ان سے ذاتی طاقت کے عظیم فوارے پھوٹتے ہیں۔ بعض کیفیات مفلوج کرنے والی ہوتی ہیں ــــ ذہنی انتشار (پراگندگی)، ڈپریشن، خوف، اضطراب، افسردگی، مایوسی ــــ یہ ہمیں بے طاقت یا کمزور کر ڈالتی ہیں۔ ہم سب لوگ اچھی اور بُری صورت حال سے گزرتے رہتے ہیں۔ کیا آپ نے کبھی کسی ریستوران میں کسی ویٹرس کی یہ بگڑی ہوئی بڑبڑاہٹ سنی ہے: ''کیا چاہیے آپ کو؟'' (whaddya want?)۔ آپ کا کیا خیال ہے، وہ ہمیشہ اسی طرح گفتگو کرتی ہوگی۔ کیا ممکنہ طور پر اس کی زندگی اتنی ہی مشکل ہے کہ وہ ہمیشہ یہی انداز اختیار کرتی ہوگی؟ زیادہ امکان یہ ہے کہ وہ دن اس کے لیے بُرا رہا ہوگا، کسی سے شاید منہ ماری بھی ہوگئی ہو۔ وہ ذاتی طور پر بُری نہیں، وہ عجیب بے چارگی کے سے عالم میں ہے۔ اگر آپ اس کی ذہنی کیفیت کو بدل سکتے ہوں تو آپ اس کا رویہ بھی بدل سکتے ہیں۔

صورت حال کی سمجھ بوجھ ہی تبدیلی کو سمجھنے اور اعلیٰ کامیابی کو حاصل کرنے کی کنجی ہے۔ ہمارا رویہ ہماری اندرونی کیفیت یا صورت حال کا نتیجہ ہوتا ہے۔ ہم ہمیشہ اپنے موجود وسائل کا بہترین استعمال کرتے ہیں لیکن بعض اوقات ہم خود کو کم مائیگی کا شکار محسوس کرتے ہیں۔ مجھے پتا ہے، ایسے وقت مجھ پر بھی گزرے ہیں، جب ایک مخصوص صورت حال میں، میں نے ایسے کام کیے یا باتیں کہیں، جن پر بعد میں مجھے دُکھ یا پشیمانی کا احساس ہوا۔ ممکن ہے آپ بھی ایسی کیفیات سے دوچار ہوئے ہوں۔ ایسے لمحات کو یاد رکھنا، جب کسی نے آپ سے بدسلوکی کی ہو، بہت اہم ہوتا ہے۔ اس طرح آپ خود میں غصے کے بجائے رحم دلی کا جذبہ پیدا کر سکتے ہیں۔ بہرحال، شیشے کے گھروں میں رہنے والوں کو پتھر نہیں پھینکنے چاہئیں۔ خیال رہے، ویٹرس یا دوسرے لوگوں کا عمومی رویہ یہ نہیں ہوتا۔ چنانچہ اس کا حل یہ ہے کہ پہلے اپنی کیفیات کو درست کیا جائے اور پھر اپنے رویوں کو۔ کتنا اچھا ہو کہ آپ بے ہودہ صورت حال کو ٹھینگا دکھاتے ہوئے، اپنی مرضی سے انتہائی متحرک اور توانا کیفیات ــــ ایک جیسی صورتِ حال جس میں آپ بے پناہ پُرجوش ہوں، اپنی کامیابی کے متعلق پُراعتماد ہوں، آپ کا جسم توانائی کا بھرپور احساس لیے ہو، آپ کا ذہن پوری طرح چوکس ہو ــــ میں داخل ہو جائیں۔ یقیناً یہ سب آپ کے بس میں ہے۔

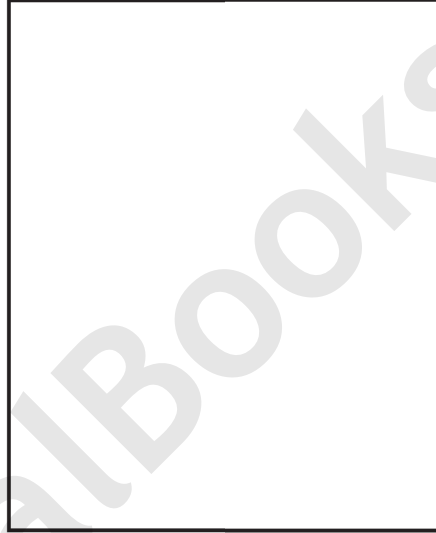
اس کتاب کے اختتام تک، آپ اچھی طرح جان چکے ہوں گے کہ بہترین عاقلانہ اور قوت بخش کیفیات تک کس طرح رسائی حاصل کی جائے اور جب آپ چاہیں کمزور کرنے

والی کیفیات سے، اپنے آپ کو کیسے باہر نکال سکتے ہیں۔ یاد رکھیے: ایکشن لینا ہی طاقت کی کنجی ہے۔ میرا مقصد آپ کے ساتھ یہ شیئر کرنا ہے کہ فیصلہ کن، موزوں اور والہانہ ایکشن کی جانب بڑھانے والی کیفیات کو کس طرح استعمال کیا جائے۔ اس باب میں ہم یہ جاننے کی کوشش کریں گے کہ کیفیات کیا ہوتی ہیں اور کیسے کام کرتی ہیں اور ان کیفیات کو اپنے لیے بروئے کار لانے کے لیے، ہم انہیں کیسے کنٹرول کر سکتے ہیں۔

ہمارے اندر وقوع پذیر ہوتے لاکھوں نیورولاجیکل پراسس کے مجموعے کو کیفیت (state) کا نام دیا جا سکتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں، وقت کے دوران، کسی بھی لمحے ہونے والے ہمارے تجربے یا مشاہدے کا کل نتیجہ۔ بہت سی کیفیات ہماری جانب سے کسی شعوری ہدایت کے بغیر رونما ہوتی ہیں۔ ہم کوئی چیز دیکھتے ہیں اور اس کا ردِعمل ایک مخصوص کیفیت کی صورت میں دیتے ہیں۔ یہ خوش کن اور مفید کیفیت بھی ہو سکتی ہے اور بے چارگی اور مایوسی کی حامل کیفیت بھی۔ لیکن ہم میں سے اکثر لوگ عموماً ایسی کیفیات پر کنٹرول نہیں کر پاتے۔ اپنی زندگی میں مقاصد کے حصول میں ناکام رہ جانے والوں اور کامیابی کی طرف بڑھ جانے والوں میں اصل فرق یہ ہے کہ بعض لوگ خود کو معاون کیفیات میں نہیں لے جا سکتے اور بعض لوگ مسلسل ایسی کیفیت میں رہتے ہیں جو ان کے مقاصد کے حصول میں ان کی مددگار ہوتی ہے۔

عموماً لوگوں کی خواہش ہوتی ہے کہ انہیں کوئی امکانی کیفیت مل جائے۔ ان چیزوں کی فہرست بنایے، زندگی میں جن کی آپ کو خواہش ہے۔ کیا آپ محبت چاہتے ہیں؟ سچا پیار ایک کیفیت ہے، ایک احساس اور ایک جذبہ ہے، جس کا اشارہ ہم خود کو دیتے ہیں اور ماحول سے ملنے والی کسی تحریک کی بنا پر، اپنے اندر محسوس کرتے ہیں۔ اعتماد؟ احترام؟ یہ سب چیزیں وہ ہیں جنہیں ہم جنم دیتے ہیں۔ ہم ان کیفیات کو اپنے اندر پیدا کرتے ہیں۔ ممکن ہے آپ دولت کے خواہاں ہوں، ٹھیک ہے، آپ نام وَر لوگوں کی آخری رسم پر ان کے چہروں پر سجی چھوٹی چھوٹی سبز پتیوں کو کوئی اہمیت نہیں دیتے۔ پیسا جس چیز کی نمائندگی کرتا ہے، وہ کچھ آپ چاہتے ہیں: محبت، اعتماد، آزادی یا کوئی بھی کیفیت، جو آپ کے خیال میں دولت کے ذریعے مہیا ہو سکتی ہو۔ چنانچہ محبت، خوشی یا وہ طاقت، جس کے لیے انسان سالوں کوشش کرتا رہا ہے، کی کنجی — اپنی زندگی کو گائیڈ کرنے کی صلاحیت — اس آگہی میں ہے کہ اپنی کیفیات کی رہنمائی اور تنظیم کس طرح کی جائے۔

اپنی کیفیت کی رہنمائی اور زندگی میں اپنے مطلوبہ نتائج کے حصول کے لیے، اپنے ذہن کو موثر انداز میں چلانا سیکھنا، اس کی پہلی کنجی ہے۔اس کام کے لیے ہمیں تھوڑا بہت یہ سمجھنا ہوگا کہ یہ کس طرح کام کرتا ہے۔ ہمیں یہ معلوم کرنا ہے کہ سب سے پہلے کیفیت کو کون سی شے جنم دیتی ہے۔ صدیوں تک، انسان اپنی کیفیات کو بدلنے اور اس طرح اپنی زندگی کے مشاہدے میں تبدیلی لانے کے طریقوں سے بری طرح مسحور رہا ہے۔اس نے بھوک، منشیات، مناجات، موسیقی، جنس، خوراک، مسمریزم اور پوجا پاٹھ، غرض ہر طریقہ آزمایا ہے۔ ان سب چیزوں کے فائدے تو ہیں لیکن حدود (limitations) بھی ہیں۔ بہرحال اب، آپ ایسے آسان راستوں کی طرف گام زن ہیں جو اتنے ہی زیادہ طاقت وَر اور بعض صورتوں میں، تیز تر اور زیادہ واضح ہیں۔

دہشت گرد ڈینس

کتنی پُرسکون صورتِ حال ہے۔تم یہ کام کر رہے تھے تو کتنا شان دار لگ رہا تھا۔

اگر رویہ محض اس کیفیت کا آئینہ دار ہوتا ہے، جس کیفیت میں ہم ہیں تو بے چارگی کی کیفیت میں، ہمیں مختلف روابط (communications) اور رویوں کو جنم دینا چاہیے۔ اگلا

سوال یہ ہے، جس کیفیت میں ہم ہیں، اسے پیدا کون کرتا ہے؟ کیفیت کے دو بُنیادی اجزا ہوتے ہیں۔ پہلا جزو ہماری اندرونی صورتوں (representations) کا ہے اور دوسرا جزو ہے ہماری جسمانی صورتِ حال اور اس کا استعمال۔ آپ کن چیزوں کو اور کس طرح تصویر کرتے ہیں، ساتھ ہی موجودہ صورتِ حال کے متعلق اپنی کیا رائے اور کیسے بناتے ہیں، وہ کیفیت جس میں آپ ہیں، تشکیل دیتے ہیں اور پھر آپ کے پیدا کردہ مختلف طرح کے رویے ہوتے ہیں، مثلاً: آپ اپنے شوہر یا بیوی سے، خلافِ وعدہ، دیر سے گھر آنے پر کیسا برتاؤ کرتے ہیں۔ٹھیک ہے، آپ کے رویے کا زیادہ تر انحصار اُس وقت کی آپ کی ذہنی کیفیت پر ہوگا، جب آپ کا ساتھی گھر لوٹتا ہے، اور آپ کی ذہنی کیفیت کا تعین اس کے دیر سے آنے کی اس وجہ سے ہوگا، جو آپ اپنے ذہن میں مرتب کر رہے ہیں۔ اگر آپ گھنٹوں ذہن میں یہ تصویر بنائے بیٹھے رہے کہ کوئی خونی حادثہ ہوگیا ہوگا، پتا نہیں وہ زندہ بھی بچا یا نہیں، اب اس کیفیت میں آپ کا ساتھی گھر لوٹتا ہے تو آپ آنسوؤں کے ساتھ یا اطمینان کی سانس لیتے ہوئے یا انتہائی گرم جوشی سے اور دیر کے سبب کے متعلق پوچھتے ہوئے اس کا خیر مقدم کریں گے۔ یہ رویے تعلق کی کیفیت کا اظہار کرتے ہیں۔ تاہم اگر آپ ذہن میں کوئی اور تصویر اُبھار رہے ہیں، اس کی کسی بے ہودہ سرگرمی کی یا اس کی عمومی لاپرواہی کی، یا یہ کہ اسے آپ کے وقت یا جذبات کی سرے سے کوئی قدر ہی نہیں تو اپنی اس ذہنی کیفیت کی بدولت، آپ کے شریکِ حیات کے گھر آنے پر، آپ اس کا استقبال بالکل ہی مختلف انداز میں کریں گے۔ غم و غصے کی کیفیت یا سرد مہری کے رویوں کا ایک بالکل ہی نیا سیٹ جنم لیتا ہے۔

اگلا لازمی سوال یہ ہوگا کہ کیا وجہ ہے کہ ایک شخص چیزوں کو اس انداز میں لیتا ہے کہ اپنائیت کی کیفیت جنم لیتی ہے۔ جب کہ ایک دوسرا شخص اپنے اندرونی تصورات کے ہاتھوں پریشانی اور غصے کا شکار ہو جاتا ہے؟ ٹھیک ہے، اس میں کئی عوامل ہوتے ہیں۔ اس طرح کے مشاہدات میں، ہم نے اپنے والدین یا کسی اور مثالی ماڈل کے ردِعمل کو ماڈل بنا لیا ہوگا۔ مثلاً: آپ کے بچپن میں، آپ کی والدہ آپ کے والد کے دیر سے آنے پر ہمیشہ پریشان ہوا کرتی تھیں۔ ممکن ہے، آپ بھی چیزوں کو انہی کے انداز میں دیکھتے ہوں اور پریشان ہو جاتے ہوں۔ اگر آپ کی والدہ بتاتی ہوں گی کہ وہ آپ کے والد پر بھروسا کیوں نہیں کرتیں، آپ نے بھی غالباً یہی انداز اپنا لیا ہوگا۔ سو ہمارے اعتقادات، رویے، اقدار اور ماضی کے مشاہدات

سب کے سب ـــــ کسی مخصوص شخص کے حوالے سے ـــــ دوسروں کے رویوں کے بارے میں ہماری ذہنی تصویر (representation) کو متاثر کرتے ہیں۔

ہم دُنیا کو کیسے دیکھتے ہیں اور کیسے پیش کرتے ہیں، اس میں بھی ایک کہیں زیادہ اہم اور طاقت وَر عامل مخفی ہے اور وہ ہے ہمارے اپنے جسم کی صورتِ حال اور اسے استعمال کرنے کے ہمارے انداز۔ عضلاتی تناؤ کا معاملہ، ہم کیا کھاتے ہیں، کیسے سانس لیتے ہیں، ہماری وضع قطع، ہمارے حیاتیاتی کیمیائی فنکشن کی مجموعی سطح، ان سب کا ہماری کیفیت پر زبردست اثر ہوتا ہے۔ اندرونی تصویر اور جسمانی فعالیت دونوں مل کر ایک سائبرنیٹ (cybernet) کے دائرے میں کام کرتے ہیں۔ کوئی بھی چیز جو ایک کو متاثر کرتی ہے، خود بخود دوسری پر بھی اثرانداز ہوگی۔ سو تغیر پذیر کیفیات تبدیل ہوتی اندرونی تصویر اور متغیر جسمانی فعالیت کو بھی اپنے ساتھ ساتھ لے کر چلتی ہیں۔ جس وقت آپ کے شریک حیات یا آپ کے بچے کو گھر ہونا چاہیے، اگر اس وقت آپ کا جسم صحت مند اور مثبت (resourceful) کیفیت میں ہے تو غالباً آپ کی سوچ یہ ہوگی کہ وہ گھر آتے ہوئے کسی جگہ ٹریفک میں پھنس گیا ہے۔ ہاں اگر آپ مختلف وجوہات کی بنا پر شدید اعصابی تناؤ یا تھکاوٹ کی کیفیت میں ہیں، یا اگر آپ درد یا لو بلڈ شوگر محسوس کر رہے ہیں تو آپ چیزوں کو اپنے سامنے اس طرح تصویر کریں گے کہ آپ کے منفی احساسات خوف ناک حد تک بڑھ جائیں گے۔ ذرا سوچیے: جب جسمانی طور پر آپ توانا اور متحرک ہوتے ہیں، تو کیا ان لمحات کے بالکل برعکس ـــــ جب آپ تھکے ماندے یا بیمار ہوتے ہیں ـــــ دُنیا کو دیکھنے اور اسے تصور کرنے کا آپ کا انداز بالکل مختلف نہیں ہوتا؟ آپ معاملات کو مشکل اور پریشان کن سمجھتے ہیں تو کیا آپ کا جسم اس کی مطابقت میں تناؤ کا شکار نہیں ہو جاتا؟ چنانچہ یہ دونوں عوامل، اندرونی تصویر کشی اور جسمانی حالت، وہ کیفیت پیدا کرنے کے لیے ـــــ جس میں ہم ہیں ـــــ مستقلاً ایک دوسرے پر اثرانداز ہوتے رہے ہیں اور ہماری یہی کیفیت ہمارے پیدا کردہ رویے کی نوعیت کا تعین کرتی ہے۔ چنانچہ اپنے رویوں کے کنٹرول اور رہنمائی کے لیے ہمیں لازماً اپنی اندرونی تصویر کشی اور جسمانی حالت کو کنٹرول اور شعوری طور پر رہنمائی کرنی چاہیے۔ ذرا اس لمحے کا تصور تو کیجیے جب آپ کی کیفیات 100 فی صد آپ کے اپنے کنٹرول میں ہوں۔

زندگی کے متعلق اپنے تجربات کی رہنمائی سے پہلے، ہمیں پہلے یہ سمجھنا چاہیے کہ ہم مشاہدہ کرتے کیسے ہیں؟

ہم اپنی کیفیات اور رویوں کو کیسے جنم دیتے ہیں

اندرونی تصاویر

ہم اپنے ذہن میں کیا اور کیسے تصویر کرتے ہیں

ہم اپنے ذہن میں کیا اور کیسے کہتے اور سنتے ہیں

رویہ

زبانی طور پر کہنا

جسمانی طور پر کرنا

جلد کا رنگ بدل جانا

سانس لینا

جسمانی حالت

وضع قطع

حیاتیاتی کیمیا

اعصابی توانائی

سانس لینا

عضلاتی تناؤ/سکون اور اطمینان

بطور دودھ دینے والے حیوان (mammal) کے انسان خصوصی حسیات اور حسی اعضا کے ذریعے، اپنے ماحول کے بارے میں معلومات حاصل کرتے ہیں اور انہیں تصویر کرتے ہیں۔ یہ پانچ حسیات ہوتی ہیں: لذت یا ذائقہ، قوتِ شامّہ یا سونگھنا، بصارت یا دیکھنا، سماعت یا سننا، لمس یا چھونا۔

صرف تین حسیات کے استعمال کے ذریعے، ہم اپنے رویے پر اثرانداز ہونے والے زیادہ تر فیصلے کرتے ہیں: اور یہ ہیں دیکھنا، سننا اور لمس (چھونا)۔

یہ خصوصی حسیات بیرونی محرکات کو ذہن تک پہنچاتی ہیں۔ عمومیت (generalization)، قطع و برید (deletion) اور تبدیلی (distortion) کے عمل کے ذریعے، ذہن ان برقی سگنلز کو لیتا ہے اور ان سے اندرونی تصویر تشکیل دیتا ہے۔ چنانچہ آپ کی اندرونی تصویر کشی، کسی واقعے کے متعلق آپ کا ذاتی مشاہدہ واقعتاً وہ کچھ نہیں جو ظہور پذیر ہوا ہے بلکہ یہ محض آپ کی اندرونی تصویر کشی ہے۔ کسی بھی فرد کا حساس ذہن اپنی طرف آنے والے سارے سگنلز استعمال نہیں کر سکتا۔ اگر آپ کو شعوری طور پر، آپ کی بائیں انگلی سے آپ کے کان کی لہر تک جاتے ہوئے خون کے pulse کے ذریعے پھیلے ہزاروں محرکات کو معنویت دینی پڑ جائے تو شاید آپ پر پاگل پن کا دورہ پڑ جائے۔ چنانچہ ذہن اپنی ضرورت یا مستقبل میں کام آنے والی معلومات کو فلٹر کرتا ہے اور ذخیرہ کر لیتا ہے اور ذہن کے شعوری حصے کو باقی ماندہ معلومات کو نظرانداز کر دینے کی ہدایت کر دیتا ہے۔

یہ فلٹر پراسس انسانی ادراک کی وسیع رینج کی وضاحت کرتا ہے۔ دو افراد ایک ہی جیسا حادثہ دیکھتے ہیں لیکن دونوں کی تفصیلات میں بے پناہ فرق ہوتا ہے۔ ایک شخص نے، ممکن ہے، جو کچھ دیکھا، اس پر زیادہ توجہ دی ہو، دوسرے نے شاید دیکھنے سے زیادہ سنی سنائی پر زیادہ غور کیا ہو۔ انہوں نے اسے مختلف زاویوں سے دیکھا۔ ادراکی عمل کی ابتدا سے ہی ان کی جسمانی حالت مختلف رہی ہو۔ ایک آدمی کا تصور (vision) ناہموار رہا ہو اور دوسرے کی عمومی جسمانی حالت کمزور ہو، ممکن ہے کہ ایک آدمی پہلے کبھی خود بھی حادثے کا شکار ہوا ہو اور اس کے ذہن میں اس کی مختلف طرح کی تصاویر پہلے ہی موجود ہوں۔ صورت حال کچھ بھی رہی ہو، ایک ہی واقعے کے بارے میں دونوں کی تصویر کشی بہت مختلف ہو گی۔ اس طرح وہ ان تصورات اور اندرونی تصاویر کو نئے فلٹر کے طور پر اپنے پاس ذخیرہ کرتے جائیں گے تاکہ مستقبل میں ان

کے ذریعے چیزوں کا مشاہدہ کر سکیں۔ این ایل پی میں استعمال ہونے والا ایک تصور ــــــ ''نقشہ (حقیقی) علاقہ نہیں ہوتا۔'' الفریڈ کورزبسکی نے اپنی کتاب ''سائنس اور ہوش مندی'' (Sainty) میں کہا ہے، ''نقشوں کی اہم خصوصیات نوٹ کی جانی چاہئیں۔ نقشہ وہ علاقہ نہیں ہوتا جسے وہ پیش کرتا ہے لیکن، اگر یہ صحیح ہو تو اس کا ڈھانچا علاقے سے مماثل ہوتا ہے۔ فائدے کے اعتبار سے البتہ اس کی اہمیت ہوتی ہے۔ افراد کے لیے اس کا مفہوم یہ ہے کہ ان کی اندرونی تصویر کشی واقعے کا واضح نقش نہیں ہوتی۔ یہ انفرادی اعتقادات، رویوں، اقدار اور میٹا پروگرام (metaprograme) نامی کسی چیز کے ذریعے فلٹر ہونے والی محض ایک تعبیر یا توضیح ہوتی ہے۔ شاید اسی لیے آئن سٹائن نے ایک دفعہ کہا تھا، ''جو کوئی بھی سچائی اور علم کے میدان میں خود کو جج بنانے کی کوشش کرتا ہے، دیوتاؤں کے قہقہوں کا شکار ہو جاتا ہے۔''

چیزیں حقیقتاً کیا ہیں، ہمیں پتا نہیں، ہمیں صرف اتنا معلوم ہے کہ ہم اپنے لیے انہیں کیسے تصویر کرتے ہیں۔ جب یہی سچ ہے تو انہیں کیوں نہ اس انداز میں پیش کیا جائے جس سے حدود پیدا کرنے کی بجائے ہمیں اور دوسروں کو تقویت ہو؟ اس عمل کو کامیابی سے سرانجام دینے کی بُنیاد بنتی ہے یادداشت کا نظم ــــ ان تصویروں کی تشکیل جو کسی فرد کے لیے بے پناہ تقویت انگیز کیفیات کو مستقلاً جنم دے سکیں۔ ہر مشاہدے میں بہت سی چیزیں ہوتی ہیں، جن پر آپ نگاہ مرکوز کر سکتے ہیں۔ انتہائی کامیاب شخص بھی یہ سوچ کر کہ فلاں چیز کام نہیں کر رہی، ڈیپریشن، مایوسی یا غصے کی کیفیت میں آ سکتا ہے۔ یا وہ زندگی میں فعال ساری اشیا پر بھی پوری توجہ کر سکتا ہے۔ کتنی ہی خوف ناک صورت حال کیوں نہ ہو، آپ اس انداز میں تصویر کر سکتے ہیں جس سے آپ کو تقویت حاصل ہو۔

کامیاب لوگ مستقل بُنیادوں پر، اپنی انتہائی عاقلانہ کیفیت تک رسائی کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ کیا کامیاب اور ناکام لوگوں کے درمیان یہی فرق تو نہیں؟ دوبارہ ڈبلیو مچل کے بارے میں سوچیے! جو کچھ اس پر بیت گئی، وہ اہم نہیں تھی بلکہ واقعے سے متعلق اس کی اپنی تصویر کشی (representation) زیادہ اہم تھی۔ بُری طرح جھلس جانے اور پھر مفلوج ہو جانے کے باوجود، اس نے اپنے آپ کو بے چارگی کی کیفیت کا شکار نہیں ہونے دیا۔ یاد رکھیے، کوئی بھی چیز اپنی ماہیت میں بُری یا اچھی نہیں ہوتی۔ قدر بھی وہ ہے، جس طرح ہم اسے اپنے لیے تصویر کرتے ہیں۔ ہم اشیا کی ایسی تصویر کر سکتے ہیں جو ہمیں مثبت کیفیت میں لے جائے یا اس کے برعکس بھی

کر سکتے ہیں۔ایک لمحے کو وہ وقت یاد کیجیے جب آپ تقویت انگیز کیفیت میں رہے ہوں گے۔

آگ پر چہل قدمی میں ہم یہی کرتے ہیں۔اگر میں آپ سے کہوں، اس کتاب کو نیچے رکھ دیں اور شعلہ زَن کوئلوں پر سے گزر جائیں تو مجھے یقین نہیں کہ آپ اُٹھ کر یہ کام کرنا شروع کر دیں گے۔ یہ کوئی ایسی چیز نہیں جسے کرنے کی اپنی صلاحیت پر آپ کو یقین نہیں ہے تاہم اس کام کے ساتھ وابستہ عاقلانہ احساسات اور کیفیات شاید آپ کے پاس نہ ہوں۔سو، جب میں آپ کو ایسا کرنے کے لیے کہوں گا تو غالباً آپ پر وہ کیفیت طاری نہیں ہو گی جس کی مدد سے آپ یہ ایکشن لینے پر تیار ہو جائیں۔آگ پر چہل قدمی (fire walk) لوگوں کو سکھاتی ہے: اپنی کیفیات اور رویوں کو کیسے اس انداز میں تبدیل کیا جائے کہ خوف اور تحدیدی عوامل کے باوجود، ایکشن لینے اور نئے نتائج کے حصول کی طاقت ان میں پیدا ہو۔آگ پر چلنے والے لوگ کچھ مختلف لوگ نہیں۔ یہ وہی ہیں جو دروازے میں سے داخل ہوتے ہوئے، آگ پر چلنے کو ناممکن خیال کر رہے تھے۔تاہم انہوں نے یہ سیکھ لیا ہے کہ اپنی جسمانی صورت حال کو کیسے تبدیل کیا جائے اور کچھ کر سکنے یا نہ کر سکنے کے متعلق اپنی اندرونی تصاویر کو بدلنا بھی جان لیا ہے، چنانچہ آگ پر چلنے کا خوف ناک تصور ان کے ذہن میں اس مثبت تصور سے بدل گیا ہے کہ وہ اس کام کو کر ڈالنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔اب وہ خود کو مکمل عاقلانہ کیفیت میں لا سکتے ہیں اور اس کیفیت میں وہ ایسے بہت سے ایکشن اور نتائج پیدا کر سکتے ہیں جنہیں وہ ماضی میں ناممکن کہہ کر چھوڑ دیتے تھے۔

آگ پر چہل قدمی، امکان کی ایک نئی تصویر کشی سے لوگوں کی مدد کرتی ہے۔اگر یہ ناممکن دکھائی دینے والی چیز محض ان کی ذہنی حد بندی تھی تو پھر دوسری اور کیا ''ناممکنات'' ہیں جو ممکن نہیں بن سکتیں۔ کیفیت کی طاقت کی بات کرنا کچھ اور ہے اور اس کا مشاہدہ کرنا کچھ اور۔ آگ پر چہل قدمی یہی مشاہدہ کراتی ہے۔ یہ یقین اور امکان کے لیے ایک نیا ماڈل مہیا کرتی ہے اور لوگوں کے لیے ایک نیا اندرونی جذبہ یا state association پیدا کرتی ہے۔ایسا جذبہ، جو ان کی زندگیوں کو بہتر کام کرنے پر اکساتا ہے اور انہیں ان کی سابقہ ''امکانی'' سوچ سے کہیں زیادہ کرنے کے قابل بناتا ہے۔ یہ تجربہ انہیں واضح طور پر یہ بتاتا ہے کہ ان کا رویہ ان کی اس کیفیت کا آئینہ دار ہے جس میں کہ وہ ہیں کیوں کہ اپنے مشاہدے کی تصویر کشی کے انداز میں لمحے بھر میں کچھ تبدیلیاں لا کر وہ موثر اقدامات اٹھانے کے متعلق پوری طرح پُراعتماد ہو سکتے

ہیں۔ ظاہر ہے اسے روبہ عمل لانے کے بہت سے انداز ہیں۔ آگ پر چہل قدمی تو محض ایک ڈرامائی اور پُرلطف طریقہ ہے، جسے لوگ ذرا کم ہی بھلا پاتے ہیں۔

چنانچہ مطلوبہ نتائج کے حصول کی بُنیادی بات یہ ہے کہ معاملات کی تصویرکشی خود اپنے آپ سے اس طرح کریں کہ وہ مطلوبہ نتائج پیدا کرنے کے حامل مختلف نوعیت اور معیار کے اقدامات کی صلاحیت کی بھرپور کیفیت (resourceful state) آپ پر طاری کردے۔ اس عمل میں ناکامی کا سیدھا سا مفہوم اس کوشش میں ناکامی یا نیم دلانہ کوشش ہوگا جس سے پیدا شدہ نتائج بھی اسی طرح کے ہوں گے۔ اگر میں آپ سے کہوں: ''آگ پر چہل قدمی کرتے ہیں،'' تو میں الفاظ اور اپنی جسمانی حرکات کے ذریعے آپ میں اس کی تحریک پیدا کروں گا اور آپ کے ذہن میں جانے کی کوشش کروں گا جہاں آپ تصویر بناتے ہیں۔ اگر آپ لوگوں کو کانوں میں نتھ پہنے، کسی دہشت ناک رسم کو پوری کرتے یا انہیں کسی زبردست آگ کے بیچ اپنی جان بچاتے دیکھتے ہیں تو ظاہر ہے اس سے آپ کسی اچھی ذہنی کیفیت میں نہیں ہوں گے۔ اگر آپ خود اپنے آگ میں جھلسنے کی تصویرکشی کرتے ہیں تو آپ اور بھی بُری کیفیت میں ہوں گے۔

تاہم، اگر آپ لوگوں کو تالیاں بجاتے، ناچتے گاتے، اکٹھے خوشیاں مناتے منظر کی تصویرکشی کرتے یا اگر آپ نے بے پناہ جوش وخروش اور شادمانی کا عالم دیکھا ہوتا تو آپ ایک بالکل ہی مختلف کیفیت میں ہوتے۔ اگر آپ توانا اور خوش وخرم چلنے کے عالم میں اپنی تصویر کرتے اور یہ کہہ رہے ہوتے، ''ہاں، میں بالکل یہ کام کرسکتا ہوں،'' اپنے اعتماد کے اظہار کے لیے اپنے جسم کو جنبش دیتے تو یہ نیورولوجیکل سگنلز آپ پر ایسی کیفیت طاری کردیتے جس سے غالباً آپ یہ اقدام اُٹھا لیتے اور چہل قدمی کرلیتے۔

زندگی میں ہر معاملے میں یہی حقیقت ہوتی ہے۔ اگر اپنے ذہن میں یہ نقش کرلیں کہ معاملات ٹھیک نہیں ہوں گے تو معاملات واقعی صحیح نہیں ہوں گے۔ اگر ہم ذہن میں یہ تصویر بنالیں کہ معاملات چلیں گے تو وہ کیفیت پیدا کرنے کے لیے ہم اندرونی ذرائع کو جنم دیتے ہیں جو کیفیت مثبت نتائج کے حصول میں ہماری معاون ہوگی۔ عام لوگوں اور کسی ٹیڈ ٹرنر، لیلیٰ کوکا یا کسی ڈبلیو مچل کے درمیان فرق یہی ہے کہ وہ دُنیا کو ایسی جگہ تصویر کرتے ہیں جہاں وہ اپنی پسند کے جو بھی نتائج چاہیں، حاصل کرسکتے ہیں۔ ظاہر ہے بہترین کیفیات میں بھی ہم ہمیشہ اپنے مطلوبہ نتائج اخذ نہیں کرپاتے لیکن جب بھی ہم موزوں کیفیت پیدا کرلیتے ہیں تو اپنے تمام

موجود ذرائع کو موثر انداز میں استعمال کرنے کا بہترین ممکنہ موقع بہرحال جنم دے لیتے ہیں۔

اگلا استدلالی سوال یہ ہے کہ اگر رویوں کی تشکیل کے لیے کیفیت بنانے میں اندرونی تصاویر اور جسمانی صورت حال دونوں اکٹھے کام کرتے ہیں تو اس کیفیت میں ہمارے پیدا شدہ رویوں کی مخصوص اقسام کو کیا چیز متعین کرتی ہے؟ ایک شخص محبت کی کیفیت میں آپ سے انتہائی گرم جوشی سے لپٹ جائے گا جب کہ کوئی خاتون یہ کہنے پر اکتفا کرے گی کہ وہ آپ سے پیار کرتی ہے۔ اس کا جواب یہ ہے کہ جب ہم ایک خاص کیفیت میں ہوتے ہیں تو ہمارا ذہن ممکنہ رویوں کے چناؤ کی طرف بڑھتا ہے۔ دُنیا میں ہمارے بنائے ہوئے ماڈل ہمارے انتخاب (choices) کی حد متعین کرتے ہیں۔ غصے کی حالت میں بعض لوگوں کا، ردِعمل کے اظہار کے لیے ایک خاص ماڈل ہوتا ہے۔ بعض لوگ بُری طرح بھڑک اُٹھتے ہیں، ممکن ہے انہوں نے یہ انداز اپنے والدین کو دیکھنے سے سیکھا ہو۔ یا ممکن ہے انہوں نے کسی چیز کے لیے کوشش کی ہو اور وہ انہیں ان کی خواہش کے مطابق ملتی نظر آئی ہو۔ چنانچہ وہ ایک محفوظ یادداشت بن گئی کہ ایسی صورت میں مستقبل میں کیسے ردِعمل کا اظہار کیا جائے۔

ہم سب کے عالمی نظریات اور ماڈل ہوتے ہیں جو ہمارے ماحول کے متعلق ہمارے تصورات کو شکل دیتے ہیں۔ اپنے جاننے والوں سے، کتابوں، فلموں اور ٹیلی ویژن سے ہم دُنیا کا تصور اور اس کے امکانات تشکیل دیتے ہیں۔ ڈبلیو مچل کے معاملے میں، جس چیز نے اس کی زندگی ہی بدل ڈالی، ایک شخص کی یاد تھی۔ وہ اسے بچپن سے جانتا تھا۔ ایک مفلوج اور اپاہج شخص ہوتے ہوئے بھی اس نے اپنی زندگی کو کامیاب بنا لیا تھا۔ سو، مچل کے سامنے ایک ماڈل تھا، صورت حال کی ایسی تصویر کشی کرنے والا ماڈل جس کی وجہ سے اس کی مکمل کامیابی میں کوئی شے بھی رُکاوٹ نہیں بن سکی۔

ماڈل لوگوں میں، ہمیں وہ خصوصی اعتقادات تلاش کرنے کی ضرورت ہے جو ایک خاص انداز میں دُنیا کی تصویر کشی کا باعث بنتے ہیں اور جس کی وجہ سے موثر اقدامات جنم لیتے ہیں۔ ہمیں صحیح صحیح یہ پتا چلانا ہے، وہ دُنیا کے مشاہدے کو خود اپنے لیے کس طرح تصویر کرتے ہیں۔ وہ اپنے ذہن میں تصوراتی طور پر کیا کرتے ہیں؟ وہ کیا کہتے ہیں؟ وہ کیا محسوس کرتے ہیں؟ ایک بار پھر، اگر ہم اپنے جسموں میں بعینہٖ وہی پیغامات پیدا کر سکتے ہیں تو ہم اسی طرح کے نتائج بھی پیدا کر سکتے ہیں۔ ماڈلنگ یہی کچھ تو ہے۔

زندگی کے غیر متغیرات (constants) میں سے ایک یہ ہے کہ نتائج ہمیشہ پیدا کیے جاتے ہیں۔ اگر آپ شعوری طور پر یہ فیصلہ نہیں کرتے کہ کون سے نتائج پیدا کرنا چاہتے ہیں اور معاملات کو ان کے مطابق تصور نہیں کرتے تو کوئی بیرونی فعال عنصر — گفتگو، ٹی وی شو، غرض کچھ بھی — آپ کے لیے غیر معاون رویوں کو جنم دینے والی کیفیت پیدا کر سکتا ہے۔ زندگی ایک دریا کی طرح ہے۔ یہ بہہ رہا ہے اور اگر آپ اپنے متعین کردہ راستے کی سمت بڑھنے کا جانا بوجھا اور شعوری اقدام نہیں اٹھاتے تو آپ دریا کی لہروں کے رحم و کرم پر رہ جاتے ہیں۔ اگر آپ اپنے مطلوبہ نتائج کے ذہنی اور جسمانی بیج کاشت نہیں کریں گے تو جھاڑ جھنکار خود بخود ہی اُگ آئیں گے۔ اگر ہم اپنے ذہنوں اور کیفیات کو شعوری طور پر گائیڈ نہیں کر سکتے تو ہمارا ماحول، ممکن ہے، غیر مطلوبہ اور الٹی سیدھی کیفیات کو جنم دے ڈالے۔ نتیجہ، ظاہر ہے، تباہ کن ہو سکتا ہے۔ چنانچہ یہ انتہائی اہم ہے کہ ہم روزمرہ کی بُنیاد پر، اپنے ذہن کے دروازے کے محافظ بنے رہیں۔ ہمیں علم ہو کہ ہم معاملات کی مستقل تصویر، خود اپنے لیے، کس طرح کر رہے ہیں۔ ہمیں روزانہ اپنے باغ میں پیدا شدہ جھاڑ جھنکار کو، باہر نکال پھینکنا چاہیے۔

پرواز کرنے والے والنڈاز کے کارل والنڈا کی کہانی ناپسندیدہ کیفیت میں ہونے کی غالباً سب سے قوی مثالوں میں سے ایک ہے۔ اس نے سال ہا سال تک کامیاب ہوابازی کی۔ ناکامی کا کوئی امکان اس کے ذہن میں ہوتا ہی نہیں تھا۔ وہ کبھی گرنے کا سوچ ہی نہیں سکتا تھا۔ کچھ برس بعد، اچانک وہ اپنی بیوی کو بتانے لگا کہ وہ خود کو گرتے ہوئے دیکھنے لگا ہے۔ پہلی دفعہ وہ متواتر اپنے لیے گرنے کی تصویر کشی کرنے لگا۔ اپنی گفتگو کے صرف تین ماہ بعد، وہ گرا اور موت کا شکار ہو گیا۔ بعض لوگ کہیں گے کہ اسے پیش آگاہی ہو گئی تھی۔ ایک نکتہ نظر یہ ہو گا کہ اس نے اپنے اعصابی نظام کو تصویر کی شکل میں مسلسل ایک سگنل دیا جس کے نتیجے میں وہ ایسی کیفیت کا شکار ہوا جس نے اسے گرنے کے عمل میں مدد دی — اس نے ایک نتیجے کو جنم دیا۔ اس نے اپنے ذہن کو ایک نئی راہ سجھائی اور نتیجتاً وہ حقیقت میں کام کر گئی۔ یہی وجہ ہے کہ زندگی میں، ہم کیا چاہتے ہیں کے مقابل ہم کیا نہیں چاہتے، پر مرتکز کرنا انتہائی اہم ہوتا ہے۔

اگر آپ لگاتار زندگی کی ہر بُری چیز، اپنی ناپسندیدہ چیزوں یا ممکنہ مسائل پر توجہ مرکوز کرتے ہیں تو آپ خود کو ایسی کیفیت میں لاتے ہیں جو اس طرح کے رویوں اور نتائج کو مدد دیتی ہے۔ مثلاً: کیا آپ حسد کرنے والے شخص ہیں؟ نہیں، بالکل بھی نہیں۔ ممکن ہے ماضی میں

آپ نے ایسی حاسدانہ کیفیات اور رویوں کو جنم دیا ہو، جن سے یہ صورت حال پیدا ہوئی۔ بہرحال، آپ محض اپنا رویہ ہی تو نہیں ہیں۔ اپنے بارے میں اس طرح کی عمومیت تشکیل دینے کے بعد، آپ ایسے اعتماد پیدا کرتے ہیں جو مستقبل میں آپ کے اقدامات کو مرتب اور رہنمائی کرے گا۔ یاد رکھیے، آپ کا رویہ آپ کی کیفیت کا نتیجہ ہے اور آپ کی کیفیت آپ کی اندرونی تصاویر اور آپ کی جسمانی صورت حال کا نتیجہ ہے اور آپ ان دونوں کو لمحہ بھر میں تبدیل کر سکتے ہیں۔ اگر ماضی میں آپ حاسد رہے ہیں تو اس کا سیدھا سا مطلب یہ ہے کہ آپ نے معاملات کو اس انداز میں تصویر کیا کہ جس سے یہ کیفیت پیدا ہوگئی۔ اب آپ معاملات کو ایک نئے انداز میں پیش کر سکتے ہیں اور نئی کیفیات اور اس سے متعلقہ رویے جنم دے سکتے ہیں۔ یہ ذہن میں رہے، یہ چناؤ ہمیشہ ہمارے پاس ہوتا ہے کہ چیزوں کو خود اپنے لیے کس طرح تصویر کریں۔ اگر آپ اپنے لیے یہ صورت تصویر کرتے ہیں کہ آپ کا ساتھی آپ سے بے وفائی کر رہا ہے تو بہت جلد آپ خود کو غصے اور انتقام کی کیفیت میں پائیں گے۔ یہ بات بھی ذہن میں رہے کہ اس کی سچائی کے بارے میں آپ کے پاس کوئی ثبوت نہیں، لیکن آپ جسمانی طور پر یوں مشاہدہ کرتے ہیں جیسے واقعی ایسا ہوا ہے اور اس طرح، آپ کے ساتھی کے گھر آنے تک، آپ غم و غصے یا شبہ میں مبتلا ہو چکے ہوتے ہیں۔ اس کیفیت میں، آپ اپنے ساتھی سے کس قسم کا سلوک کریں گے؟ عام طور پر زیادہ اچھا سلوک نہیں کریں گے۔ گالیاں دیں گے، اس پر طعنہ بازی کریں گے یا دلی طور پر ہی بُرا محسوس کریں گے اور بعدازاں کسی اور طریقے سے اپنے غصے کا اظہار کریں گے۔

عین ممکن ہے کہ آپ کے ساتھی نے آپ سے کوئی دھوکا نہ کیا ہو لیکن ایسی کیفیت میں آپ کا رویہ غالبًا اسے آپ کا ساتھ چھوڑنے پر مجبور کر دے گا۔ اگر آپ جلتے ہیں تو یہ کیفیت آپ ہی کی پیدا کردہ ہے۔ آپ اپنے ساتھی کے بارے میں ذہن میں موجود منفی تاثرات، تصاویر کو بدل سکتے ہیں۔ یہ نیا تصویری عمل آپ کو ایسی کیفیت پیدا کرنے میں مدد دے گا کہ اس کی گھر آمد پر آپ کا رویہ اسے آپ سے دور کرنے کے بجائے اور نزدیک کر دے گا۔ بعض اوقات ایک ساتھی واقعتاً وہی کچھ کر رہا ہوتا ہے جس کی تصویر پہلے آپ نے ذہن میں بنائی تھی لیکن حقیقت معلوم ہونے سے پہلے بلاوجہ اپنے ذہن کو خراب کرنے کا فائدہ؟ اکثر اوقات ایسے معاملات محض شبہ کی حد تک ہی ہوتے ہیں اور سچائی سے ان کا کوئی تعلق نہیں

ہوتا تو پھر بلا وجہ آپ نے اپنے اور اپنے ساتھی کے لیے سر دردی مول لے لی، آخر کس لیے؟

''ہر اقدام کی بِنا کوئی نہ کوئی خیال ہوتا ہے۔''ـــــ رالف والڈو ایمرسن

اگر ہم اپنے آپ پر، اپنے ارتباط (communication) پر قابو حاصل کر لیں اور اپنی خواہش کے مطابق بصری، سمعی اور لمسی سگنلز پیدا کرنے لگیں تو کامیابی کے محدود تر امکانات کی صورتوں میں بھی شان دار مثبت نتائج تسلسل سے حاصل کیے جا سکتے ہیں۔ کامیاب ترین منتظم، کوچ، والدین اور محرک وہ ہوتے ہیں جو زندگی کی صورت حال کو اپنے اور دوسروں کے سامنے اس انداز میں تصویر کرتے ہیں کہ بظاہر مایوس کن بیرونی محرکات کے باوجود، وہ نروس سسٹم کو کامیابی کے سگنلز بھیجتے ہیں۔ وہ خود کو اور دوسروں کو مسلسل پُر امیدی کی کیفیت میں رکھتے ہیں تاکہ کامیابی کے حصول تک وہ اپنے ایکشن جاری رکھ سکیں۔ غالباً، آپ نے میل فشر کے متعلق سنا ہوگا۔ یہ شخص سترہ سال تک سمندر کی تہ میں چھپے خزانے کی تلاش میں لگا رہا اور وہ بالآخر 400 ملین ڈالر کی مالیت کا سونا اور چاندی ڈھونڈنے میں کامیاب ہو گیا۔ ایک مضمون میں، میں نے اس کے بارے میں پڑھا۔ اس کے کسی ساتھی سے پوچھا گیا کہ اتنا طویل عرصہ وہ کیسے اس جدوجہد میں لگا رہا۔ اس نے جواب دیا کہ میل (Mel) کا کمال یہ تھا کہ وہ ہر کسی کو پُر جوش بنا سکتا تھا۔ فشر روزانہ خود کو اور اپنے ساتھیوں کو بتایا کرتا: بس آج کا دن ہی تو اصل دن ہے، اور دن کے اختتام پر کہا کرتا: کل معرکہ ہوگا۔ لیکن صرف اتنا کہہ دینا ہی کافی نہیں تھا، وہ بڑے واضح انداز میں اپنے مخصوص لہجے میں کہا کرتا، اپنے ذہن میں موجود تصاویر اور اپنے احساسات سے مکمل ہم آہنگی کے ساتھ۔ روزانہ وہ خود میں یہی کیفیت پیدا کرتا تاکہ کامیابی کے حصول تک اس کی عملی جدوجہد جاری رہ سکے۔ وہ حتمی کامیابی کے فارمولے کی ایک کلاسیک مثال ہے۔ وہ نتائج سے آگاہ تھا، اس نے ایکشن لیا۔ اپنے عمل سے اس نے سیکھاـــــ اگر وہ عمل اسے درست نہ لگا تو اس نے کامیابی کے لیے اپنی عملی کوشش بدل ڈالی تاوقتیکہ کامیابی نے اس کے قدم نہیں چوم لیے۔

یونیورسٹی آف ہوائی کا فٹ بال کوچ ڈک ٹامی ان لوگوں میں سے ہے جنہیں میں بہترین محرک (motivator) کے طور پر جانتا ہوں۔ وہ واقعی یہ جانتا ہے کہ لوگوں کی اندرونی تصاویر کس طرح ان کی کارکردگی پر اثرانداز ہوتی ہیں۔ یونیورسٹی آف وائی اومنگ

(Wyoming) کے خلاف کھیل میں، ایک دفعہ اس کی ٹیم بُری طرح مار کھا رہی تھی۔ ہاف ٹائم پر ان کا سکور 0-22 تھا۔ اپنی ناکارہ کارکردگی کی وجہ سے اس کا وائی او منگ کی ٹیم سے کوئی موازنہ ہی عجیب لگ رہا تھا۔

آپ تصور کر سکتے ہیں کہ ہاف ٹائم میں لاکر روم میں آتے ہوئے ٹامی کے کھلاڑیوں کی کیا ذہنی کیفیت رہی ہو گی۔ ان کے جھکے ہوئے سروں اور مایوس چہروں پر نظر ڈالتے ہی اس نے محسوس کر لیا کہ اگر ان کی کیفیت میں تبدیلی نہ لائی گئی تو وہ دوسرے ہاف میں کچھ نہیں کر پائیں گے۔ ان کے جسموں پر چھائی تھکن بتا رہی تھی کہ ناکامی کا احساس انہیں بُری طرح جکڑ رہا ہے اور ایسی کیفیت میں کامیابی کی کوئی خواہش اور اُمید یا لگن ان میں نہیں جاگ سکے گی۔

ڈک، ایک پوسٹر بورڈ اُٹھا کر لایا جس پر اس نے، سال ہا سال سے اپنے جمع کردہ مضامین لگا رکھے تھے۔ ہر مضمون میں ایسی ہی ٹیموں کا ذکر تھا جو اسی طرح کے یا زیادہ مارجن سے مخالف ٹیموں سے پیچھے تھیں لیکن بظاہر ناممکنات سے ٹکرا کر انہوں نے راستے کی مشکلات کا خاتمہ کیا اور کامیابی حاصل کر لی۔ اپنے کھلاڑیوں کو یہ مضامین پڑھا کر، اس نے گویا اپنے کھلاڑیوں میں نیا جذبہ، نئی لگن پیدا کر دی —— یہ جذبہ کہ وہ دوبارہ کھیل میں آ سکتے ہیں —— اور اس یقین یا جذبے (اندرونی تصویر کشی) نے ایک بالکل ہی نئی اعصابی اور جسمانی کیفیت کو جنم دے دیا۔ پھر کیا ہوا؟ ٹامی کی ٹیم دوسرے ہاف میں میدان میں اُتری اور اپنی زندگی کی بہترین گیم کھیل گئی۔ اس نے وائی او منگ ٹیم کو دوسرے ہاف میں کوئی سکور نہیں کرنے دیا اور 27-20 سے کھیل جیت گئی۔ وہ یہ سب کچھ اس لیے کر سکی کیونکہ ڈک ان کی اندرونی تصویر (امکانات کے متعلق ان کا یقین) بدلنے کی صلاحیت کا حامل تھا۔

کچھ ہی عرصہ پہلے، میں ''ون منٹ مینجر'' کے شریک مصنف کین بلانچرڈ کے ہمراہ ہوائی جہاز میں سفر کر رہا تھا۔ ''ایک منٹ کا گالفر'' کے عنوان سے اس نے گالف ڈائجسٹ کے لیے ایک مضمون لکھا تھا۔ ان دنوں، وہ امریکا کے بہترین گالف انسٹرکٹرز میں سے ایک کے ساتھ کام کر رہا تھا۔ نتیجتاً اس کے سکورز میں خاصی بہتری آئی۔ اس کا کہنا تھا کہ وہ تمام مفید گر سیکھ چکا ہے لیکن انہیں یاد رکھنے میں اسے مشکلات پیش آ رہی ہیں۔ میں نے اسے کہا کہ اسے ان خصوصیات کو یاد رکھنے کی کوئی خاص ضرورت نہیں۔ پھر میں نے اس سے پوچھا کہ کیا کبھی

اس نے بہترین گالف ہٹ ماری ہے۔ اس نے بتایا کہ بالکل ایسا ہوا ہے۔ میں نے پھر پوچھا کہ کیا ایسا اس نے کئی مرتبہ کیا ہے۔ اس نے پھر اثبات میں جواب دیا۔ تب میں نے اسے بتایا کہ اپنے وسائل کو منظم کرنے کا خصوصی طریقہ یا حکمت عملی پہلے ہی اس کے لاشعور میں ریکارڈ ہو چکے ہیں۔ اسے صرف اتنا کرنا ہے کہ خود پر وہی کیفیت طاری کر لے جس میں اس نے اپنی ساری موجودہ معلومات کو صحیح استعمال کیا تھا۔ میں نے اسے یہ بات سمجھانے میں کچھ وقت لگایا کہ کیسے وہی کیفیت خود پر طاری کر کے، اسے باقاعدہ استعمال کیا جائے۔ (آپ یہ تکنیک سترھویں باب میں پڑھیں گے) نتیجہ کیا نکلا؟ وہ باہر گیا اور پندرہ سال کے دوران کھیلے جانے والے بہترین کھیل کا مظاہرہ کیا اور پچھلے راؤنڈ کے مقابلے میں پندرہ سٹروک کھیلے۔ کیوں؟ کیوں کہ لگن اور جوش کی کیفیت سے زیادہ طاقت وَر کوئی اور شے ہے ہی نہیں۔ اسے یادرکھنے کے لیے کوشش کی ضرورت ہی نہیں تھی۔ جو کچھ بھی اسے چاہیے تھا، وہ اس کی پہنچ میں تھا۔ اسے صرف اس کیفیت کو خود پر طاری کرنے کی محنت کرنا پڑی۔

یادرکھیے۔ انسانی رویہ اس کیفیت کا نتیجہ ہوتا ہے، جس میں کہ ہم ہوتے ہیں۔ اگر کبھی آپ نے کامیاب نتائج حاصل کیے ہیں تو اس وقت کے، وہی ذہنی اور جسمانی اقدامات کر کے آپ انہی نتائج کو دوبارہ جنم دے سکتے ہیں۔ 1984 کے اولمپکس سے پہلے، میں نے مائیکل اوبرائن نامی تیراک ـــــ جس نے 1500 میٹر کی فری سٹائل میں حصہ لیا تھا ـــــ کے ساتھ کام کیا تھا۔ وہ مسلسل مشقیں کرتا رہا تھا مگر اس کی محسوسات کچھ ایسی تھیں جیسے وہ کامیابی کے لیے اپنی پوری قوت نہیں لگا پا رہا۔ اس نے بلاوجہ ذہن میں بعض رکاوٹیں ڈال لی تھیں اور اب انہی کی وجہ سے مجبوری محسوس کر رہا تھا۔ کامیابی کے تصور پر خوف اُبھر آنے کی وجہ سے وہ پیتل، یا زیادہ سے زیادہ چاندی کے میڈل کا سوچ پا رہا تھا۔ طلائی تمغے کے لیے بہر حال وہ سوچ ہی نہیں سکتا تھا۔ مقابلے کا فیورٹ جارج ڈائی کارلو مائیکل کو مختلف مواقع پر بُری طرح ہرا چکا تھا۔

میں نے مائیکل کے ہمراہ کوئی ڈیڑھ گھنٹا گزارا اور اس کی شان دار کارکردگی کی کیفیات کو اس کا ماڈل بنانے میں مدد کی ـــــ مثال کے طور پر وہ یہ دریافت کرے کہ وہ بہترین جوش و جذبے اور توانا جسمانی کیفیت میں خود کو کس طرح لاتا تھا؟ اس نے ذہن میں کیا تصویر بنائی تھی، خود سے کیا کہا تھا اور اس خاص میچ میں، جس میں اس نے جارج ڈائی کارلو کو شکست دی تھی، اس کے احساسات کس طرح کے تھے۔ ہم نے جزئیات دیکھنا شروع کیں کہ جن

میچوں میں وہ کامیاب رہا تھا، ان میں اس نے ذہنی اور جسمانی طور پر کیا اقدامات کیے تھے۔ ہم نے اس کی ان دِنوں کی کیفیت کو خودکار ٹرائگر اور ابتدائی گن فائر کی ساؤنڈ سے منسلک کیا۔ مجھے پتا چلا کہ جس دن اس نے جارج ڈائی کارلو کو ہرایا، اس دن میچ کی ابتدا سے پہلے وہ ہوئی لیوس (Huey Lewis) کی موسیقی اور خبریں سنتا رہا تھا۔ چنانچہ اولمپک فائنل کے روز، اس نے بالکل اسی طرح کیا، سارے اقدامات وہی کیے جو پچھلی کامیابی پر اس نے کیے تھے۔ یہاں تک کہ ہوئی لیوس کے واقعات بھی میچ سے پہلے اسی طرح سنے اور اس نے جارج ڈائی کارلو کو ہرا دیا اور گولڈ میڈل جیت لیا۔

کیا آپ نے ''موت کی وادیاں'' نامی فلم دیکھی ہے؟ اس میں ایک ایسا حیرت ناک منظر تھا، جسے میں کبھی بھلا نہیں سکوں گا۔ کمبوڈیا کی جنگ میں تباہی و بربادی اور تکلیف دہ صورت حال میں بارہ تیرہ سال کے ایک لڑکے کی زندگی کا ماحول۔ ایک جگہ وہ شدید گس میری کے عالم میں مشین گن اُٹھا لیتا ہے اور لمحے بھر میں کسی کو اُڑا دیتا ہے۔ بڑا دل دہلا دینے والا منظر ہے۔ آپ حیران ہو رہے ہوں گے، آخر بارہ تیرہ سال کا بچہ، اس دُنیا میں کیسے اس مقام پر آ کھڑا ہوتا ہے جہاں اس کے ہاتھوں یہ دہشت انگیز حرکت عمل میں آ گئی۔ یہاں دو چیزیں ممکن ہیں۔ ایک تو یہ کہ وہ اتنا پریشان ہے کہ جنونی کیفیت سی اس پر طاری ہوگئی ہے جس کی وجہ سے دہشت اس کی شخصیت کا حصہ بن چکی ہے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ جنگی ثقافت اور تباہی و بربادی کے ماحول میں رہنے کی وجہ سے مشین گن اُٹھا کر اس کا فائر کر ڈالنا ایک موزوں طرزِ عمل دکھائی دیتا ہے۔ اس نے دوسروں کو یہی کرتے دیکھا ہے سو وہ بھی یہی کچھ کر رہا ہے۔ یہ بہت ہی خوف ناک منفی کیفیت ہے۔ میں زیادہ مثبت کیفیات پر دھیان ڈالنے کی کوشش کرتا ہوں۔ لیکن بڑا ہی ڈرامائی نتیجہ سامنے آتا ہے۔ ہم — اچھی یا بُری — ایک کیفیت میں جو کام کر سکتے ہیں، ایک دوسری کیفیت میں ہم کبھی وہ کام نہیں کریں گے۔ میں اسے بار بار اس لیے واضح کر رہا ہوں تاکہ یہ بات ذہن میں جم کر رہ جائے۔ لوگ جس قسم کے رویے کو جنم دیتے ہیں وہ براہِ راست ان پر طاری کیفیت کا نتیجہ ہوتا ہے۔ اور اس کیفیت میں ان کا خصوصی ردِعمل دُنیا میں ان کے ماڈلز کی بُنیاد یعنی ان کی پہلے سے ذخیرہ نیورولاجیکل حکمت عملیوں پر ہوتا ہے۔ میں مائیکل او برائن کو اولمپک گولڈ میڈل جتوا نہیں سکا۔ اسے زندگی بھر حکمت عملیاں ذخیرہ کرنے، اعضا کے ردِعمل اور ایسے ہی معاملات میں مشغول رہنا پڑا۔ البتہ یہ معلوم کرنے میں،

میں کامیاب ہو گیا کہ وہ اپنے انتہائی موثر وسائل اور اپنی کامیاب حکمت عملیوں کو اپنے مطلوبہ اہم لمحات میں کیسے یک جا کر لیتا تھا۔

اپنی کیفیات کو گائیڈ کرنے کے لیے زیادہ تر لوگ کوئی شعوری قدم اُٹھاتے ہیں۔ وہ اٹھتے ہیں تو ڈیپریس ہوتے ہیں یا آنکھ کھلتے ہی ان میں توانائی کی لہر دوڑ رہی ہوتی ہے۔ اچھے لمحات میں وہ خوش وخرم ہوتے ہیں اور برے لمحات میں شدید غم زدہ۔ کسی بھی شعبے کے لوگوں میں ایک بُنیادی فرق یہ ہوتا ہے کہ وہ کتنے موثر انداز میں اپنے وسائل کو میدان عمل میں لا سکتے ہیں۔ کھیلوں میں یہ زیادہ واضح دکھائی دیتا ہے۔ کوئی بھی شخص ہر دفعہ کامیاب نہیں ہوا کرتا لیکن بعض کھلاڑی ہمیشہ ہی اپنی پوری توانائیوں اور جوش کی کیفیت خود پر طاری رکھتے ہیں۔ اسی وجہ سے وہ شان دار کھیل کا مظاہرہ کر جاتے ہیں۔

محمد علی کلے ہیوی ویٹ باکسنگ میں تین دفعہ عالمی چیمپیئن بنا، آخر اس کی وجہ کیا تھی؟ محض یہ کہ وہ ضرورت کے مطابق خصوصاً شدید دباؤ کی صورت حال میں اپنی بہترین کیفیت اور صلاحیت کو اُبھار سکتا تھا۔

کیفیت میں تبدیلی ہی تو زیادہ تر لوگوں کی آرزو ہوتی ہے۔ وہ خوش وخرم، پُرجوش اور متحرک رہنا چاہتے ہیں۔ وہ ذہنی سکون چاہتے ہیں اور ایسی کیفیات سے ــــ جو انہیں ناپسند ہیں ــــ چھٹکارا چاہتے ہیں۔ وہ پراگندہ خیالی، غم و غصے، بوریت اور افراتفری کا شکار ہوتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ ایسے میں کیا کرتے ہیں؟ ٹھیک ہے، وہ ٹی وی آن کر لیتے ہیں۔ وہ انہیں کچھ ایسی تصویریں دکھاتا ہے جسے وہ اپنے اندر جذب کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ سو وہ جو کچھ دیکھتے ہیں اس سے لطف لیتے ہیں۔ ہنستے اور قہقہے بکھیرتے ہیں اور اس طرح پراگندہ خیالی سے جان چھڑا لیتے ہیں۔ گھر سے باہر جا کر کچھ کھا پی لیتے ہیں یا سگریٹ کا دھواں اُڑاتے ہیں یا کوئی نشہ آور شے لے لیتے ہیں۔ زیادہ مثبت طریقہ یہ ہے کہ وہ ورزش میں لگ جاتے ہیں۔ ان تمام طریقوں میں عموماً یہ مسئلہ ہوتا ہے کہ ان کے نتائج دائمی نہیں ہوتے۔ ٹی وی شو ختم ہوا، ان کی زندگی کی مسائل سے بھری اندرونی تصاویر پھر اسی طرح سے اُبھر آتی ہیں اور یہ کیفیات یاد آتے ہی انہیں پھر بُرا محسوس ہونے لگتا ہے۔ خوب پیٹ بھر کر کھایا پیا یا منشیات لے لیں، ان اثر ختم ہونے پر بھی بالکل یہی صورت ہوتی ہے۔ کیفیات میں عارضی تبدیلی کی کچھ نہ کچھ قیمت ادا کرنی پڑتی ہے۔ اس کے برعکس، یہ کتاب آپ کو دکھائے گی کہ اندرونی تصاویر اور جسمانی

کیفیت کو بیرونی اختراعات کے بغیر براہِ راست کیسے تبدیل کیا جا سکتا ہے کیونکہ یہ اختراعات طویل عرصے میں اضافی مسائل کا سبب بن جاتی ہیں۔

لوگ منشیات استعمال کیوں کرتے ہیں۔ اس لیے نہیں کہ اپنے بازو میں انجکشن کا لگا رہنا انہیں اچھا لگتا ہے بلکہ انہیں یہ مشاہدہ اچھا لگتا ہے اور اس کیفیت تک رسائی کا کوئی اور طریقہ انہیں معلوم نہیں ہوتا۔ میرے پاس بعض ایسے بچے آئے تھے جو منشیات کے بُری طرح عادی تھے مگر آگ پر ایک بارگی چہل قدمی نے ان کی یہ عادت فوراً ہی چھڑوا دی۔ وجہ ظاہر ہے، انہیں اس اعلیٰ کیفیت تک رسائی کے لیے ایک زیادہ شان دار ماڈل دست یاب ہو گیا تھا۔ ایک لڑکا۔۔۔ جو ساڑھے چھ سال سے نشہ کی لت میں مبتلا تھا۔۔۔ آگ پر چہل قدمی کے بعد، اپنے ساتھیوں سے کہنے لگا، ''نشہ بھاگ گیا، میں نے انجکشن کے ذریعے کبھی بھی ایسی کیفیت محسوس نہیں کی جو اس جھلستے کوئلوں کے فرش کو عبور کرنے پر مجھ پر طاری ہوئی۔''

اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ اب اسے آگ پر چہل قدمی کا عمل تواتر سے کرنا پڑے گا۔ اسے بس اس کیفیت تک متواتر رسائی کرنا ہو گی۔ ایک ایسا کام کرنے کے بعد، جسے وہ ناممکن سمجھتا تھا، اس نے ایک نیا ماڈل تشکیل دے لیا۔۔۔ یعنی وہ اپنے آپ کو خوش و خرم رکھنے کے لیے کیا کچھ کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

کامیابی کے عروج پر پہنچنے والے لوگ، اپنے ذہن کی اعلیٰ ترین صلاحیتوں کو جگانے پر مکمل عبور رکھتے ہیں۔ یہی کمال انہیں باقی سب لوگوں سے ممتاز کرتا ہے۔ اس باب میں یاد رکھنے کی بُنیادی بات یہ ہے کہ آپ کی کیفیت زبردست طاقت کی حامل ہے اور آپ اس پر کنٹرول کر سکتے ہیں۔ آپ کو حالات کے رحم و کرم کا محتاج نہیں ہونا پڑتا۔

ایک اور عامل ہے جو پہلے ہی یہ تعین کر دیتا ہے کہ ہم زندگی میں اپنے مشاہدات کی تصویر کشی کس طرح کریں گے۔۔۔ ایک ایسا عامل جو ہمارے اپنے لیے دُنیا کی تصویر کشی کے انداز کو فلٹر کرتا (نتھارتا) ہے، یہی عامل ان تمام کیفیات کا تعین کرتا ہے جو ہم خاص صورت حالات میں مسلسل جنم دے رہے ہوں گے۔ اسے عظیم ترین طاقت کا نام دیا گیا ہے، آیے، اب ہم تلاش شروع کرتے ہیں کہ کیا ہے آخر یہ عظیم طلسمی طاقت...

چوتھا باب

سربلندی کا جنم: یقین

''آدمی اپنے یقین سے تشکیل پاتا ہے۔''—— اینٹون چیخوف

نارمن کزنز اپنی حیرت انگیز کتاب ''Anatomy of An Illness'' میں بیسویں صدی کے ایک عظیم موسیقار پابلو کاسلز کے بارے میں ایک بہت ہی سبق آموز کہانی سناتا ہے۔ یہ یقین اور تجدید کی ایسی کہانی ہے جس سے ہم بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔

کزنز کاسلز سے اپنی ملاقات کا احوال سناتا ہے جو کاسلز کی نوے ویں سالگرہ سے ذرا ہی پہلے ہوئی تھی۔ کزنز کا کہنا ہے کہ اس بوڑھے انسان کی بے چارگی اور لاچاری دیکھ کر، اسے ابتدا میں شدید دکھ کا احساس ہوا۔ وہ خمیدہ کمر اور خون کی رگوں میں سوزش کی وجہ سے اتنا مضمحل تھا کہ کسی کی مدد کے بغیر لباس بھی نہیں پہن سکتا تھا۔ سانس لینے میں بھی وہ دشواری محسوس کر رہا تھا۔ چلنا پھرنا تو دور کی بات سر اٹھانا بھی محال لگتا تھا۔ ہاتھوں میں ورم تھا اور انگلیاں سختی سے جڑی ہوئی تھیں۔ وہ بہت بوڑھا، تھکا ماندہ اور نحیف و نزار لگتا تھا۔ پھر بھی کھانے سے پہلے اس نے پیانو کی جانب رخ کیا۔ پیانو ان چند آلات میں سے ہے، جن پر کاسلز کو مکمل عبور حاصل تھا۔ بمشکل اس نے خود کو پیانو کے بنچ پر مجتمع کیا۔ اپنی سوزش زدہ اور اکڑی ہوئی انگلیوں کو کی بورڈ تک لانے کی کوشش ایک اور جاں گسل مرحلہ تھا۔

اور پھر ایک معجزہ سا رونما ہوا۔ کاسلز نے کزنز کی آنکھوں کے سامنے، اچانک خود کو مکمل طور پر تبدیل کر ڈالا۔ اس نے ہمیشہ کی طرح خود پر وہی باکمال کیفیت طاری کر لی۔ اس کی جسمانی صورتِ حال اس حد تک بدل گئی کہ اس نے متحرک ہو کر—— نہ صرف پیانو پر بلکہ جسمانی طور پر بھی—— پیانو بجانا شروع کیا اور وہ نتائج پیدا کر ڈالے جو کوئی انتہائی صحت مند، توانا اور متحرک پیانو نواز ہی جنم دے سکتا تھا۔

کزنز نے اس کا مشاہدہ اپنے الفاظ میں یوں بیان کیا۔ آہستہ آہستہ اس کی انگلیاں کھلیں اور پیانو کی کیز (keys) کی جانب اس طرح پہنچیں جیسے کسی پودے کی کونپلیں سورج کی روشنی کی جانب اپنا رخ کرتی ہیں۔ اس کی کمر بالکل سیدھی ہو گئی۔ سانس لینے میں بھی وہ خاصا بہتر محسوس کر رہا تھا۔ ''پیانو بجانے کے احساس نے ہی اس کی ذہنی کیفیت کو مکمل بدل ڈالا۔ نتیجتاً اس کے جسم میں بھی موثر تبدیلی آ گئی۔'' کاسلز نے انتہائی انہاک اور کنٹرول کے ساتھ باخ کی Wohltemperierte Klavier سے پیانو پر ابتدا کی۔ پھر اس نے Brahms Concerto کی دھن بجانی شروع کر دی۔ اس کی انگلیاں کی بورڈ پر دوڑتی دکھائی دیتی تھیں۔ ''اس کا پورا بدن موسیقی میں گویا رچ بس گیا تھا،'' کزنز نے لکھا، ''اب وہ منحنی اور بے جان آدمی لگنے کے بجائے توانا اور خوب صورت دکھائی دیتا تھا۔ جسمانی سوزش اور تھکاوٹ کا دور دور تک شائبہ تک نظر نہیں آتا تھا۔'' پیانو پر سے اٹھنے تک وہ اس شخص سے بالکل ہی مختلف کوئی اور مخلوق لگ رہا تھا، جو پیانو بجانے کے لیے وہاں آ کر بیٹھا تھا۔ وہ بالکل سیدھا کھڑا خاصا لمبا لگ رہا تھا۔ اس وقت اس کی کمر خمیدہ تھی اور نہ ہی اس کی چال میں کوئی لڑکھڑاہٹ۔ وہ فوراً ہی ناشتے کی میز پر پہنچا، جی بھر کر کھایا پیا اور پھر ساحل پر چہل قدم کے لیے باہر نکل گیا۔

ہم عموماً یقین کو عقیدے یا نظریے کے معنوں میں لیتے ہیں اور بہت سے یقین ہوتے بھی اسی نوعیت کے ہیں۔ لیکن انتہائی بنیادی اعتبار سے، کوئی بھی ایسا رہنما اصول، نظریہ، عقیدہ یا جذبہ، جو زندگی میں معنویت یا رہنمائی کا کام دے، یقین کہلاتا ہے۔ لامحدود محرکات ہمارے سامنے موجود ہوتے ہیں، یہ یقین یا اعتقادات، دنیا کے بارے میں ہمارے تصورات کے لیے پہلے سے مرتب اور منظم فلٹرز کا کام دیتے ہیں یہ ذہن کے لیے کمانڈرز کی طرح ہوتے ہیں۔ جب ہم کسی چیز کی صداقت کے متعلق واضح یقین کا اظہار کرتے ہیں، تو اس کے بارے میں ہمارے ذہن کو باقاعدہ کمانڈ ملتی ہے کہ وقوع پذیر حالت کو کیسے تصویر کیا جائے۔ کاسلز کا موسیقی اور آرٹ میں پورا یقین تھا۔ اسی نے اس کی زندگی میں حسن، نظم اور سربلندی کو جنم دیا تھا اور یہی چیز اب بھی اس کے لیے معجزے دکھا سکتی تھی۔ کیوں کہ اسے اپنے فن کی لازوال قوت میں پورا یقین تھا۔ اس کی یہ قوت ایک طرح سے انسانی سمجھ سے بھی بالا تھی۔ یہ اس کا یقین ہی تھا جو اسے روزانہ ایک تھکے ماندے بوڑھے کی تجسیم سے باہر نکال کر ایک لازوال جینیئس کی شکل دے دیتا تھا۔ درحقیقت اس کے یقین کی طاقت ہی اسے زندہ رکھے ہوئے تھی۔

جان سٹیورٹ مل نے کہیں لکھا تھا ''ایک شخص، اپنے یقین کے ساتھ، ان ننانوے

لوگوں پر بھاری ہوتا ہے جن کی نظر محض مفادات پر ہوتی ہے۔'' مختصراً یہی وجہ ہے کہ یقین کی طاقت لازوال کامیابی کا دروازہ کھولتی ہے۔ یقین آپ کے اعصابی نظام کو براہِ راست کمانڈ دیتا ہے۔ جب آپ یہ یقین کرتے ہیں کہ فلاں چیز صحیح ہے تو درحقیقت آپ اس کی درستگی کی کیفیت خود پر طاری کر لیتے ہیں۔ موثر طریقے سے استعمال کیے گئے یقین آپ کی زندگی میں بہتری کو جنم دینے میں انتہائی طاقت وَر بن سکتے ہیں۔ دوسری جانب آپ کے خیالات اور اقدامات کو محدود کرنے والے یقین اتنے ہی تباہ کن ہو سکتے ہیں، جتنا کہ توانائی بخش یقین انہیں تقویت دیتے ہیں۔

مذاہب نے تاریخ میں ہمیشہ لاکھوں انسانوں کو ایسے کارہائے نمایاں کرنے کی قوت بخشی ہے جن کے بارے میں وہ کبھی سوچ نہیں سکتے تھے۔ یقین کی بدولت، ہم اپنے اندر چھپی ہوئی طاقت کو ڈھونڈ نکالتے ہیں اور پھر اسی قوت کو کام میں لا کر ہم اپنے من پسند نتائج پیدا کرتے ہیں۔

یہ یقین ان پرکاروں (compass) اور نقشوں کی طرح ہوتے ہیں جو ہمیں اپنی منزل کی طرف گائیڈ کرتے ہیں اور ہمیں اپنی منزل تک پہنچنے کی حقیقی آگہی دیتے ہیں۔ بلاکسی یقین کے یا اس کی تشکیل کی صلاحیت کے بغیر، لوگ بالکل ہی تہی دست ہوتے ہیں۔ وہ ایک ایسی موٹر بوٹ کی مانند ہوتے ہیں جس میں موٹر ہی نہیں ہوتی۔ طاقت وَر رہنما اعتقادات کے ساتھ، آپ میں ایکشن لینے اور اپنی مرضی کی دنیا تشکیل دینے کی طاقت ہوتی ہے۔ یہ یقین یہ دیکھنے میں آپ کی مدد کرتے ہیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں اور اس کے حصول کے لیے آپ کو توانائی دیتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ انسانی رویوں میں یقین سے زیادہ طاقت وَر کوئی اور قوت ہے ہی نہیں۔ دراصل انسانی تاریخ ہے ہی انسانی یقین اور اعتقاد کی تاریخ۔ جن لوگوں نے تاریخ کو بدل ڈالا، خواہ وہ حضرت عیسیٰ ہوں یا محمد صلی اللہ علیہ وسلم، کوپر نیکس ہو یا کولمبس، ایڈیسن ہو یا آئن سٹائن، یہ وہ لوگ ہیں جنھوں نے ہمارے یقین اور اعتقادات کو بدل دیا تھا۔ اپنے رویوں کو بدلنے کے لیے ہمیں بھی اپنے یقین ہی سے شروعات کرنا ہوگی۔ ہم اگر سر بلندی اور عروج کو ماڈل کرنا چاہتے ہیں تو ہمیں عروج پا لینے والے لوگوں کے یقین اور اعتقاد کو اپنا ماڈل بنانا ہوگا۔

جتنا زیادہ ہم انسانی رویے کے بارے میں آگہی حاصل کرتے ہیں، اتنا ہی زیادہ اس غیر معمولی قوت کے بارے میں ہمارا علم بڑھتا ہے جو یقین کی صورت میں ہماری زندگی پر

حاوی ہے۔ کئی صورتوں میں، یہ طاقت ہمارے اپنائے ہوئے استدلالی ماڈلز کو چیلنج کر ڈالتی ہے لیکن یہ واضح ہے کہ جسمانی کیفیت کی سطح تک بھی یقین (Beliefs) (واضح اندرونی تصاویر) حقیقت کو کنٹرول کرتے ہیں۔ زیادہ عرصہ نہیں گزرا، شیزوفرینیا (Schizophrenia) پر ایک تفصیلی مطالعہ کیا گیا تھا۔ ایک کیس میں دوہری شخصیت کی ایک خاتون ملوث تھی۔ عمومی حالات میں اس کے بلڈ شوگر کی سطح نارمل ہی ہوتی تھی، لیکن جب اسے یقین ہوتا کہ وہ ذیابیطس کی مریض ہے تو اس کی پوری جسمانی کیفیت تبدیل ہو کر ذیابیطس والی ہو جاتی۔ اس کا یقین ہی اس کے لیے حقیقت کا روپ دھار چکا تھا۔

اسی انداز کے کچھ اور تجزیاتی مطالعے بھی کیے گئے جن میں ہپناٹزم کے زیر اثر ایک شخص کو برف کے ٹکڑے کو ہاتھ لگانا پڑا۔ اسے بتایا گیا تھا کہ یہ گرم لوہے کا ٹکڑا ہے، سو چھونے والی جگہ پر اس کے آبلہ پڑ گیا۔ یہاں اہم بات حقیقت نہیں، بلکہ اس کا یقین تھا۔ اعصابی نظام کے ساتھ براہِ راست یقینی ابلاغ یا رابطہ۔ ذہن وہی کچھ کرتا ہے جو اسے بتایا جاتا ہے۔

ہم میں سے اکثر لوگوں کو بے اثر دواؤں (Placebo) کی تاثیر کا علم ہے۔ لوگوں کو کوئی کیپسول دے کر اس کے اثرات سے آگاہ کیا جاتا ہے، تو خالی کیپسول لینے کے باوجود اکثر اوقات انہیں انہی اثرات کا مشاہدہ ہوتا ہے حالانکہ کیپسول میں موثر اثر والی کوئی دوا سرے سے ہوتی ہی نہیں۔ فارمن کزنز، جس نے پہلی بار اپنی ہی بیماری کے خاتمے کے لیے یقین کی طاقت سے آگہی حاصل کی تھی، لکھتا ہے، ''دوائیں ہمیشہ ہی ضروری نہیں ہوتیں، البتہ تندرستی کا یقین ہمیشہ ضروری ہوتا ہے۔'' خونی السر کے مریضوں کے ایک گروپ پر غیر موثر ادویہ (Placebo) کے متعلق کمال کی تجزیاتی رپورٹ ملی۔ ان مریضوں کو دو گروپوں میں تقسیم کیا گیا۔ پہلے گروپ کے لوگوں کو بتایا گیا کہ انہیں ایک نئی دوا دی جا رہی ہے جو انہیں یقیناً مکمل سکون اور آرام دے گی۔ دوسرے گروپ کو بتایا گیا کہ انہیں ایک تجرباتی دوا استعمال کرائی جا رہی ہے جس کے اثرات کے بارے میں کچھ زیادہ معلوم نہیں۔ پہلے گروپ کے ستر فیصد افراد کو السر میں خاطر خواہ افاقہ محسوس ہوا۔ دوسرے گروپ میں صرف پچیس فیصد مریضوں سے اسی قسم کے نتائج ملے۔ دونوں کیسوں میں مریضوں کو ایسی دوائی دی گئی جس میں سرے سے کوئی طبی خصوصیات تھیں ہی نہیں۔ فرق صرف اس نظام یقین (belief system) کا تھا، جس نے ان کے ذہن کی رہنمائی کی۔ کئی شان دار تجزیے ہوئے ہیں، جن میں لوگوں کو مضر صحت دوائی دی گئی مگر اس کا ان پر کوئی برا اثر نہیں ہوا کیوں کہ انہیں بتایا گیا تھا کہ اس دوا کے مثبت اثرات برآمد ہوں گے۔

ڈاکٹر اینڈریو وائیل کے تجزیاتی مطالعوں سے پتا چلتا ہے کہ منشیات استعمال کرنے والوں پر ڈرگ کا اثر عموماً ان کی توقعات کے عین مطابق ہوتا ہے۔ تحقیق کرنے پر اسے علم ہوا کہ وہ کسی شخص کو امفیٹامین (Amphetamine) دے کر پرسکون یا بار بی چوریٹ (Barbiturate) کے ذریعے مشتعل کر سکتا ہے۔ ''ڈرگ کا جادو، ڈرگ میں نہیں بلکہ اسے استعمال کرنے والے کے ذہن میں ہوتا ہے۔'' وائیل نے یہ نتیجہ نکالا۔

ان تمام واقعات میں، نتائج پر سب سے زیادہ قوت سے اثر انداز ہونے والا مستقل عامل یقین ہے۔ یعنی متواتر اور واضح پیغامات کی ذہن اور اعصابی نظام کو ترسیل۔ یہ طاقت، اس پراسس میں کسی پیچیدہ طلسم کی مرہون منت نہیں۔ یقین محض ایک ایسی کیفیت کا نام ہے، ایک ایسی اندرونی تصویر، جو رویے کو کنٹرول کرتی ہے۔ یہ کسی بھی امکانی صورت میں توانائی بخش یقین ہوسکتا ہے۔ ایک ایسا یقین کہ ہم لازماً کچھ نہ کچھ حاصل کر ہی لیں گے۔ یہ بے چارگی کا یقین بھی ہوسکتا ہے۔ یہ یقین کہ ہم کامیاب نہیں ہو سکتے، ہماری مجبوریاں واضح، پیچیدہ اور لاینحل ہیں۔ اگر آپ کامیابی میں یقین رکھتے ہیں تو اس کے حصول کی قوت آپ میں آ موجود ہوگی۔ اگر آپ کو ناکامی کا یقین ہے تو یہی پیغامات آپ کو اسی طرح کے مشاہدے کی جانب دھکیلیں گے۔ یاد رکھیے، چاہے آپ کسی کام کے کرنے کی صلاحیت کا اظہار کریں یا یہ کہیں کہ وہ کام آپ کے بس سے باہر ہے، آپ بالکل صحیح ہیں۔ دونوں طرح کے یقین اپنی جگہ زبردست ہیں۔ سوال یہ ہے کہ کس طرح کے یقین اپنانا بہترین ہوگا اور ہم کیسے ان کی نشوونما کر سکتے ہیں؟

ہمارے یقین ہماری مرضی کے تابع ہیں۔ اس حقیقت سے آگہی کے ساتھ ہی اعلیٰ ترین کامیابی کا جنم شروع ہوتا ہے، ہم عموماً اس انداز میں نہیں سوچتے لیکن یقین کو شعوری طور پر چنا جا سکتا ہے۔ آپ چاہیں تو ایسے یقین چن لیں جو آپ کو محدود کرتے ہیں یا آپ چاہیں تو اپنی معاونت کرنے والے یقین منتخب کر سکتے ہیں۔ اس میں اہم نکتہ یہ ہے کہ ایسے یقین چنے جائیں جو آپ کو کامیابی اور اپنی مرضی کے نتائج کی جانب لے جائیں اور ایسے یقین سے چھٹکارا پایا جائے جو آپ کو آگے نہیں بڑھنے دیتے۔ یقین کے متعلق لوگوں میں عموماً یہ غلط تصور موجود ہے کہ یہ غیر متحرک دانش ورانہ تصور ہوتا ہے۔ ایک ایسی آگہی ہے جس کا ایکشن اور نتائج کے ساتھ کوئی واسطہ ہی نہیں۔ سچ یہی ہے کہ اعلیٰ کامیابی کا دروازہ یقین سے گزرتا ہے کیوں کہ اس کے غیر متحرک اور علیحدہ ہونے کا کوئی سوال ہی پیدا نہیں ہوتا۔

ہمارا یقین ہی یہ تعین کرتا ہے کہ ہم اپنی کس قدر صلاحیت بروئے کار لا سکیں گے۔
یقین نظریات کے بہاؤ کو کھول اور بند کر سکتے ہیں۔ درج ذیل صورتِ حال کا تصور کیجیے۔ کوئی آپ سے کہتا ہے: ''مجھے نمک دے دیجیے۔'' آپ دوسرے کمرے میں جا کر یہ کہتے ہیں ''پتا نہیں، نمک رکھا کہاں ہے۔'' چند منٹ ادھر ادھر دیکھنے کے بعد آپ کہہ اٹھتے ہیں ''مجھے نمک نہیں مل رہا۔'' پھر کوئی اور شخص آ کر آپ کے سامنے موجود الماری میں سے نمک نکالتا ہے اور کہتا ہے، ''دیکھو، ہونق! یہ بالکل تمہارے سامنے رکھا تھا۔ اس کی جگہ کوئی سانپ ہوتا تو اب تک تمہیں ڈس چکا ہوتا۔'' جب آپ نے یہ کہا، ''مجھے نمک نہیں مل رہا،'' تو دراصل آپ نے اپنے ذہن کو یہ کمانڈ دے دی کہ وہ نمک کو نہ دیکھے۔ فزیالوجی میں ہم اسے schotoma کہتے ہیں۔ یاد رکھیے، ہر انسانی مشاہدہ، ہر وہ چیز جو آپ نے کبھی کہی، سنی، دیکھی، محسوس کی، سونگھی یا چکھی، آپ کے ذہن میں محفوظ ہو جاتی ہے۔ جب آپ عمومی انداز میں کہتے ہیں کہ آپ کو یاد نہیں تو آپ صحیح ہوتے ہیں اور جب آپ اسی طرح کہتے ہیں کہ یاد ہے تو گویا آپ اپنے اعصابی نظام کو کمانڈ دے رہے ہوتے ہیں اور وہ آپ کے ذہن کے اس حصے کا راستہ کھول دیتا ہے جہاں سے ممکنہ طور پر آپ کا مطلوبہ جواب مل سکتا ہے۔

''وہ (عملاً) کر سکتے ہیں، کیوں کہ ان کے خیال میں وہ ایسا کر سکتے ہیں۔'' ورجل

سو دوبارہ، یہ یقین ہوتے کیا ہیں؟ کسی نظریے کے بارے میں پہلے سے تیار شدہ اور منظم خیالات، (approaches) جو مسلسل انداز میں ہماری اپنی ذات سے ہمارے ابلاغ کو فلٹر کرتے رہتے ہیں۔ یہ یقین آتے کہاں سے ہیں؟ بعض لوگوں کے پاس ایسے یقین کیوں ہیں جو انہیں کامیابی کی جانب دھکیلتے رہتے ہیں، جب کہ بعض دوسرے لوگوں کے یقین انہیں لاچار اور ناکام کر ڈالتے ہیں؟ اگر ہم اعلیٰ کامیابی کے ضامن یقین کو اپنا ماڈل بنانا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے ہمیں یہ دیکھنا ہو گا کہ ایسے یقین آتے کہاں سے ہیں۔ ماحول اس کا پہلا سرچشمہ ہے۔ یہیں کامیابی کی کوکھ سے کامیابی اور ناکامی سے ناکامی کا ایک مسلسل سلسلہ جنم لیتا رہتا ہے۔ یہودی باڑے (ghetto) کی زندگی کا حقیقی خطرہ روزمرہ کی بے چارگی اور محرومی نہیں۔ لوگ ان پر قابو پا سکتے ہیں۔ یقین اور خوابوں پر ماحول کا اثر دراصل حقیقی خطرہ ہے۔ اگر آپ کو محض ناکامی نظر آئے، مایوسی آپ کو گھیرے میں لے رہی ہو تو آپ کے لیے اپنی اندرونی تصاویر کی اس طرح تشکیل کہ وہ آپ کو کامیابی کی طرف لے جائے، انتہائی مشکل ہو جائے گا۔

یاد رہے، پچھلے باب میں ہم نے کہا تھا کہ ماڈلنگ وہ عمل ہے، جو ہم سب لگا تار کر رہے ہوتے ہیں۔ اگر آپ دولت اور کامیابی کے ماحول میں پلے بڑھے ہیں تو آپ باآسانی دولت اور کامیابی کو ماڈل کر سکتے ہیں۔ ہاں، اگر آپ نے غربت اور یاسیت کے ماحول میں آنکھ کھولی ہے تو یہاں امکان کے ماڈلز جنم لیتے ہیں۔(Models of possibility)

البرٹ آئن سٹائن نے کہا تھا: ''کم لوگ تحمل مزاجی سے ایسی آرا کا اظہار کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں جو ان کے سماجی ماحول کے تعصبات کی آئینہ دار نہ ہوں۔ زیادہ تر لوگ تو ایسی آراء تشکیل بھی نہیں دے سکتے۔''

ماڈلنگ سے متعلق اپنے ایک ایڈوانس کورس میں، میں ایک مشق کراتا ہوں۔ اس کے دوران ہم بڑے شہروں کی گلیوں میں رہنے والے لوگوں کو تلاش کرتے ہیں۔ ہم انہیں اپنے ساتھ لا کر ان کے نظام ہائے یقین اور ذہنی حکمت عملیوں کو ماڈل کرتے ہیں۔ ہم انہیں کھانا وغیرہ کھلاتے ہیں۔ بڑی محبت سے پیش آتے ہیں اور صرف یہ پوچھتے ہیں کہ وہ ہمارے گروپ کو اپنی زندگی کے بارے میں بتائیں۔ اپنے ماحول کے بارے میں وہ کیسا محسوس کرتے ہیں اور انہیں معاملات کے ایک خاص انداز میں ہونے کا یقین کیوں ہے۔ پھر ہم ان کا اُن لوگوں سے موازنہ کرتے ہیں جنہوں نے شدید جسمانی اور جذباتی صدموں کے باوجود اپنی زندگی کا رُخ ہی بدل ڈالا۔

ایک حالیہ سیشن میں ہماری ایک آدمی سے ملاقات ہوئی۔ اٹھائیس سال عمر، تندرست و توانا، خاصا ذہین اور خوش شکل تھا۔ پھر بھی وہ کیوں خاصا مایوس تھا اور گلی میں رہ رہا تھا۔ جب کہ ڈبلیو مچل ــــ (اپنی زندگی بدلنے کے لیے) ظاہری طور پر جس کے پاس نسبتاً کم وسائل تھے ــــ بے پناہ خوش باش تھا؟ مچل ایک ایسے ماحول میں پلا بڑھا، جہاں اسے مثالیں ملیں، ایسے لوگوں کے ماڈل ملے، جنہوں نے زندگی کو پُرلطف بنانے کے لیے بڑی سے بڑی مشکل کو ختم کر ڈالا تھا۔ اس صورتِ حال نے اس کے اندر یہ یقین پیدا کیا، ''یہ کام تو میرے لیے بھی ممکن تھا۔'' اس کے برعکس یہ نوجوان، اسے جان کہہ لیں، ایسے ماحول میں پلا بڑھا، جہاں ایسے ماڈلز موجود ہی نہیں تھے۔ اس کی ماں طوائف تھی، باپ کسی کو قتل کرنے کے جرم میں جیل جا پہنچا تھا۔ وہ آٹھ سال کا تھا تو اس کے باپ نے اسے ہیروئن کی طرف لگا دیا۔ اس طرح کے ماحول نے وجود برقرار رکھنے سے کچھ ہی زیادہ امکانات کے بارے میں اس کے یقین کو تشکیل دینے اور اس کے عملی حصول میں کوئی کردار تو بہرحال ادا کیا: گلیوں میں رہنا،

چوری کرنا، منشیات کے ذریعے اپنی تکلیف ختم کرنے کی کوشش کرنا۔ اسے یقین تھا کہ آپ کی ذرا سی چوک کا لوگ بھرپور فائدہ اٹھاتے ہیں۔ یعنی کوئی کسی سے محبت نہیں کرتا وغیرہ وغیرہ۔ اس رات ہم اس شخص کے ساتھ مصروف رہے اور اس کے نظام ہائے یقین کو بدل ڈالا۔ (اس کی وضاحت چھٹے باب میں کی جائے گی)

نتیجہ یہ نکلا کہ وہ پھر کبھی گلی میں واپس نہیں گیا۔ اس رات کے بعد اس نے منشیات کو ہاتھ نہیں لگایا۔ اس نے باقاعدہ کام شروع کر دیا۔ اب اس کے نئے دوست احباب ہیں۔ اب وہ ایک نئے ماحول میں، نئے یقین کے ساتھ رہ رہا ہے اور نئے نتائج کو جنم دے رہا ہے۔

شکاگو یونیورسٹی کے ڈاکٹر بنجامن بلوم نے تقریباً ایک سو غیر معمولی طور پر اعلیٰ ترین کارکردگی کے حامل نوجوان کھلاڑیوں، موسیقاروں اور طالب علموں کا حقیقی مطالعہ کیا۔ وہ یہ دیکھ کر حیران رہ گیا کہ ان باکمال نوجوانوں میں سے اکثر نے ابتدا میں کوئی خاص کارنامہ انجام نہیں دیا تھا۔ اس کے برعکس انہوں نے محتاط توجہ، رہنمائی اور تعاون حاصل کیا اور پھر انہوں نے ترقی کا سفر شروع کیا۔ کسی اعلیٰ ذہانت کی علامت ظاہر ہونے سے پہلے، ان میں یہ یقین پیدا ہوا تھا کہ وہ کوئی کارنامہ دکھا سکتے ہیں۔

یقین کو جنم دینے میں ماحول یقیناً ایک انتہائی اہم عامل ہوتا ہے لیکن صرف یہی سب کچھ نہیں۔ اگر ایسا ہوتا تو ہم ایک غیر متغیر دنیا میں رہ رہے ہوتے جہاں دولت مند بچے صرف دولت کو ہی جانتے اور غربت کے مارے بچے کبھی بھی بدحالی کے چکر سے باہر نہ نکل پاتے۔ سو اس کے علاوہ بھی آگہی کے ایسے مشاہدات اور طریقے ہیں جو یقین کو قوت اور توانائی دے سکتے ہیں۔

واقعات، چھوٹے ہوں یا بڑے، یقین کو توانائی اور پائیداری دیتے ہیں۔ ہر شخص کی زندگی میں بعض ایسے واقعات ہوتے ہیں جنہیں وہ کبھی بھلا نہیں پاتا۔ جان ایف کینیڈی کے قتل والے دن آپ کہاں تھے؟ اگر آپ خاصے عمر رسیدہ ہیں تو آپ کو یاد ہوگا، آپ یقیناً اسے بھول نہیں پائے ہوں گے۔ بعض لوگوں کے نزدیک یہ وہ دن تھا جس نے دنیا کے بارے میں ان کے تصورات ہی بدل ڈالے۔ اسی طرح، ہم سب کی زندگی میں بعض ناقابل فراموش مشاہدات ہوتے ہیں، ایسے واقعات جو ہمارے ذہن پر بری طرح اثر انداز ہوتے ہیں، اسی طرح کے مشاہدات اس یقین کی تشکیل کرتے ہیں جس سے ہماری زندگی تبدیل ہو سکتی ہے۔

تیرہ سال کی عمر میں، مَیں یہ سوچ رہا تھا کہ مجھے زندگی میں کیا کرنا ہے۔ میں نے

فیصلہ سپورٹس رائٹر/کاسٹر کے حق میں کیا۔ ایک دن میں نے اخبار میں پڑھا کہ ہارورڈ کاسل، ایک مقامی سٹور میں اپنی نئی کتاب پر آٹو گراف دے گا۔ میں نے سوچا کہ "اگر مجھے سپورٹس کاسٹر بننا ہے تو مجھے پیشہ وَر لوگوں کے انٹرویو لینے چاہئیں اور کیوں نہ یہ کام اونچے لوگوں سے ہی شروع کیا جائے۔ میں سکول سے نکلا، کسی دوست سے ٹیپ ریکارڈر ادھار لیا۔ میری والدہ نے مجھے ڈیپارٹمنٹل سٹور تک چھوڑا۔ میں سٹور میں پہنچا تو کاسل وہاں سے نکلنے ہی والا تھا۔ میں خاصا گھبرا گیا۔ بہت سے رپورٹروں نے انہیں گھیرا ہوا تھا، تابڑتوڑ سوالات ہو رہے تھے۔ کسی نہ کسی طرح میں رپورٹوں کے جم غفیر میں سے راستہ بناتا کاسل کے نزدیک جا پہنچا۔ تیز ترین الفاظ میں اسے بتایا کہ میں کیا کر رہا ہوں اور ساتھ ہی ایک مختصر سے ریکارڈڈ انٹرویو کی درخواست بھی کر ڈالی۔ درجنوں رپورٹروں میں گھرے کاسل نے مجھے انٹرویو دیا۔ اس مشاہدے نے... کیا ممکن ہے اور زندگی میں کس کس تک رسائی کی جاسکتی ہے اور اپنے مطلوبہ سوالات پوچھنے کے کیا فوائد ہیں... کے متعلق میرے یقین کو بالکل ہی بدل ڈالا۔ کاسل (Cossol) کی حوصلہ افزائی کی بدولت، میں ایک روزنامے کے لیے لکھنے لگا اور اس طرح ابلاغیات کے شعبے میں اپنے کیریئر کو آگے بڑھایا۔

تیسرا طریقہ علم و آگہی کے ذریعے یقین کی پرورش کا ہے۔ براہِ راست مشاہدہ بھی آگہی کی ایک شکل ہے۔ دوسری شکل پڑھنے، فلمیں دیکھنے اور دنیا کو دوسروں کی نظر سے دیکھنے کی ہے۔ محدود ماحول کی زنجیروں کو توڑنے کے لیے علم و آگہی سب سے بڑا طریقہ ہے۔ آپ کا ماحول کتنا ہی مشکل اور دشوار گزار کیوں نہ ہو، اگر آپ دوسروں کے حیرت انگیز کارنامے پڑھ سکتے ہیں تو آپ اس یقین کو جنم دے سکتے ہیں جو آپ کی کامیابی کا راستہ کھولے گا۔

سیاہ فام ماہر سیاسیات، ڈاکٹر رابرٹ کرون نے نیو یارک ٹائمز میں لکھا تھا کہ کس طرح اہم میچوں میں آنے والے پہلے سیاہ فام کھلاڑی جیکی رابنسن نے کرون کی کم عمری میں ہی، اس کی زندگی بدل کر رکھ دی۔ "اس کے ساتھ تعلق نے مجھے بے پناہ حوصلہ دیا۔ اس کی مثال نے میری توقعات کی سطح کو بہت بلند کر دیا۔"

نتائج کے حصول کا چوتھا طریقہ ہمارے گزشتہ نتائج کی اساس کا تھا۔ 'آپ کچھ کر سکتے ہیں،' اس یقین کو جنم دینے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اسے ایک دفعہ کر ڈالیں، صرف ایک دفعہ۔ اگر آپ ایک بار کامیاب ہو جائیں تو دوبارہ کامیابی کا یقین پیدا کرنا بہت ہی آسان ہو جاتا ہے۔ مجھے اس کتاب کا ڈرافٹ ایک ماہ سے بھی کم وقت میں تیار کرنا تھا۔ مجھے یقین نہیں

تھا کہ میں ایسا کر سکوں گا لیکن جب مجھے اس کا ایک باب ایک دن میں کرنا پڑا تو مجھے پتا چلا کہ یہ کام ہوسکتا ہے اور جب میں ایک باب لکھنے میں کامیاب ہو گیا تو مجھے یقین ہو گیا کہ میں یہ دوبارہ بھی کرسکتا ہوں۔ جونہی یہ یقین ذہن میں راسخ ہوا، کتاب معینہ وقت میں ختم ہوگئی۔

صحافی ایک متعین وقت میں لکھنے کے متعلق یہی چیز سیکھتے ہیں، روزمرہ کے ڈیڈ لائن پریشر کے تحت گھنٹے یا اس سے بھی کم وقت میں کسی کہانی کے تانے بانے بُنتا، زندگی کے چند انتہائی دشوار اور ہمت طلب کاموں میں سے ایک ہوتا ہے۔ زیادہ تر نئے صحافی اپنے کام میں اسی نوعیت کی سرگرمی سے گھبراتے ہیں لیکن انہیں اس حقیقت کا علم ہوتا ہے کہ اگر انہوں نے ایک یا دو بار یہ کام سرانجام دے لیا تو پھر مستقبل میں انہیں کبھی یہ مشکل درپیش نہیں ہوگی۔ عمر کے ساتھ ساتھ وہ زیادہ ہوشیار یا تیز نہیں ہوتے۔ بلکہ ایک دفعہ کا یقین انہیں یہ قوت دے دیتا ہے کہ وہ کسی بھی معینہ وقت میں کہانی تشکیل دے سکتے ہیں۔ سو وہ ہمیشہ ہی کام باآسانی کر سکتے ہیں۔ یہی بات مزاحیہ کرداروں، کاروباری حضرات یا کسی بھی شعبے کے لوگوں کے متعلق بھی سچ ہے۔ کسی چیز کو کرنے کی صلاحیت کا یقین سچی پیش گوئی کا روپ دھار لیتا ہے۔

یقین کو مضبوط کرنے کا پانچواں طریقہ یہ ہے کہ مستقبل میں اپنے مطلوبہ مشاہدے کو ذہن میں اس طرح جنم دینا جیسے وہ ابھی ہو رہا ہے جس طرح آپ کے گزشتہ مشاہدات۔ آپ کی پسندیدہ امکانی صورت کا تصوراتی مشاہدہ بھی آپ کی معاونت کرسکتا ہے۔ میں اسے ''نتائج کا وقت سے پہلے مشاہدہ'' کہتا ہوں۔ اگر آپ کے اردگرد موجود نتائج آپ کو توانا اور موثر کیفیت میں لے جانے میں مددگار ثابت نہیں ہو رہے تو آپ اپنی مرضی کی دنیا تخلیق کر سکتے ہیں اور اس مشاہدے میں قدم رکھ کر اپنی کیفیات، اپنے یقین اور اپنے اقدامات کو تبدیل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ ایک سیلز مین ہیں تو بتائیں دس ہزار ڈالر کمانا آسان ہے یا ایک لاکھ ڈالر؟ سچ یہ ہے کہ ایک لاکھ ڈالر کمانا زیادہ آسان ہے۔ میں بتاتا ہوں کیوں؟ اگر آپ کا مقصد دس ہزار ڈالر کمانا ہے تو دراصل آپ صرف اپنے اخراجات ادا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ اگر یہی آپ کا مقصد ہے۔ اگر آپ اپنے آپ کو اتنی شدید محنت کی وجہ یہی بتا رہے ہیں، آپ کا خیال ہے آپ جتنی محنت کر رہے ہیں، کیا اتنی ہی توانائی جوش وخروش اور باوسیلہ کیفیت آپ پر طاری ہے؟ کیا یہ سوچتے ہوئے، آپ خود کو پرجوش محسوس کرتے ہیں: میاں، اپنے بے ہودہ اخراجات کو پورا کرنے کے لیے مجھے یہ سب محنت کرنا پڑتی ہے؟ آپ کے متعلق مجھے نہیں معلوم لیکن اس طرح میری گاڑی تو بہرحال نہیں چل سکتی۔ لیکن بیچنا تو بیچنا ہی ہے۔ قطع نظر اس کے

کہ آپ کو کیا ملنے جا رہا ہے، آپ کو وہی ٹیلی فون کرنے ہیں، انہی لوگوں سے ملنا ہے انہی اشیا کی ترسیل کرنا ہے۔ سو، دس ہزار ڈالر کے بجائے ایک لاکھ ڈالر کے لیے میدان میں اترنا، کہیں زیادہ دل کش اور دل فریب محسوس ہوگا اور یہ حد درجہ جوش وخروش کی کیفیت، آپ کو مختلف طرح کے مزید اقدامات کے لیے اکسائے گی۔ اس طرح محض ضروریاتِ زندگی پوری کرنے کے بجائے کہیں زیادہ کے حصول کی صلاحیت آپ میں پیدا ہوگی۔

ظاہر ہے صرف پیسا ہی آپ کو متحرک کرنے کا واحد طریقہ نہیں۔ آپ کا مقصد کچھ بھی ہو۔ اگر اپنے ذہن میں اپنے مطلوبہ نتائج کا واضح تصور پیدا کر لیں اور اسے اپنے سامنے اس طرح تصویر کریں جیسے آپ پہلے بھی اسے حاصل کر چکے ہیں۔ پھر آپ خود کو اس طرح کی کیفیت میں محسوس کریں گے جو آپ کے پسندیدہ نتائج پیدا کرنے میں آپ کی مدد کر سکتی ہے۔

یہ تمام باتیں یقین کو متحرک کرنے کے راستے ہیں۔ ہم میں سے اکثر لوگ اپنے یقین کو الٹے سیدھے انداز میں تشکیل دیتے ہیں۔ ہم اپنے اردگرد کی دنیا سے، اچھی یا بری، ہر طرح کی چیزیں جذب کر رہے ہوتے ہیں۔ لیکن اس کتاب کا ایک بنیادی تصور یہ ہے کہ آپ آندھی کی زد میں آئے ہوئے کوئی پتا نہیں۔ آپ اپنے یقین یا اعتقادات پر قابو رکھ سکتے ہیں۔ دوسروں کو ماڈل بنانے کے طریقوں کو کنٹرول کر سکتے ہیں، شعوری طور پر اپنی زندگی کو رہنمائی دے سکتے ہیں۔ آپ تبدیل ہو سکتے ہیں۔ اگر اس کتاب میں کوئی بنیادی لفظ ہے تو وہ ہے ''تبدیلی''۔ میں آپ سے ایک انتہائی بنیادی سوال کرنا چاہتا ہوں: آپ کون ہیں اور کیا کچھ کرنے کی صلاحیت آپ میں ہے؟... ان کے متعلق آپ کے بعض یقین یا اعتقادات کیا ہیں؟ کچھ توقف کیجیے اور پھر پانچ ایسے اہم یقین نیچے لکھ ڈالیے جنھوں نے ماضی میں آپ کو آگے بڑھنے سے روکے رکھا۔

1: 2:

3: 4: 5:

اور اب کم از کم پانچ مثبت یقین یا اعتقادات کی فہرست بنایے جو اب آپ کے اعلیٰ ترین مقاصد کے حصول میں آپ کی مدد کر سکتے ہیں۔

1: 2:

3: 4: 5:

ایک بات کا ہمیں خاص خیال رکھنا ہے کہ ہر بیان کے ساتھ اس کی تاریخ لکھی ہو۔ اور اس کی

اپنے وقت سے مطابقت ہو۔ یہ کسی آفاقی سچائی کا بیان نہیں۔ یہ صرف کسی خاص شخص یا کسی خاص وقت کی سچائی ہوسکتی ہے اور یہ کسی بھی وقت تبدیل ہوسکتی ہے۔ اگر آپ کے نظام ہائے یقین منفی ہیں تو آپ کو اب تک یہ علم ہو جانا چاہیے کہ ان کے نقصان دہ اثرات کس قسم کے ہیں؟ لیکن یہ آگاہی بھی اتنی ہی لازمی ہے کہ نظام ہائے یقین اتنے بھی ناقابل تغیر نہیں جتنے آپ کے بالوں کی لمبائی، کسی مخصوص قسم کی موسیقی سے آپ کے شغف یا کسی خاص فرد سے آپ کے تعلقات کی نوعیت ہوتی ہے۔ اگر آپ ہونڈا کار چلا رہے ہیں اور آپ یہ فیصلہ کرتے ہیں کہ کرسلر یا کیڈی لیک یا مرسیڈیز کے ساتھ آپ زیادہ مطمئن اور خوش ہوں گے تو اسے تبدیل کرنا آپ کے بس میں ہے۔

آپ کی اندرونی تصاویر اور یقین بھی کچھ اسی طرح کام کر رہے ہوتے ہیں، اگر آپ انہیں پسند نہیں کرتے، تو آپ انہیں تبدیل کر سکتے ہیں۔ ایک سلسلہ ہائے یقین ہے، ہم سبھی جس کے تابع مہمل بنے رہتے ہیں۔ ہمارے بعض یقین کچھ ایسی بنیادی نوعیت کے ہیں کہ ہم ان کے لیے موت کو گلے لگانے کو تیار ہوتے ہیں، جیسے حب الوطنی، خاندان اور محبت سے متعلق ہمارے تصورات۔ لیکن ہماری زیادہ تر زندگیاں، امکانات، کامیابی یا خوشی سے متعلق ہمارے یقین یا اعتقادات سے کنٹرول ہوتی ہیں اور ایسے یقین ہم نے سالہا سال کے دوران لاشعوری طور پر اپنائے ہیں۔ اہم بات یہ ہے کہ ان اعتقادات کو ساتھ لیا جائے اور یہ یقینی بنایا جائے کہ وہ آپ کے لیے موثر اور طاقتور طریقے سے کام کریں۔

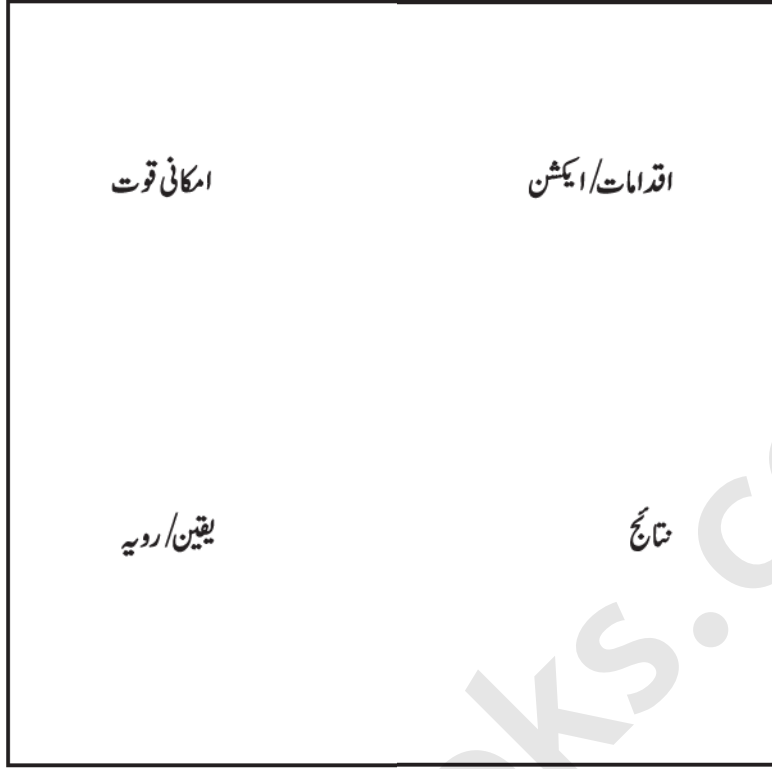
ماڈلنگ کی اہمیت کے بارے میں ہم گفتگو کر چکے ہیں۔ اعلیٰ ترین کامیابی کی ماڈلنگ یقین کی ماڈلنگ کے ساتھ شروع ہوتی ہے۔ بعض چیزیں ماڈل کرنے میں وقت لیتی ہیں لیکن اگر آپ میں پڑھنے، سوچنے اور سننے کی ہمت ہے تو آپ دنیا میں موجود کامیاب ترین شخص کے یقین ماڈل کر سکتے ہیں۔ جے پال گیٹی نے جب اپنی زندگی کی ابتدا کی تو اس نے کامیاب ترین لوگوں کے یقین کو تلاش کرنے کی ٹھان لی، بعد ازاں اس نے انہیں ماڈل کیا۔ آپ اس کے اور عظیم ترین رہنماؤں کے یقین کی، ان کی خود نوشت سوانح عمریاں پڑھ کر، شعوری طور پر ماڈلنگ کر سکتے ہیں۔ عملاً اپنا مطلوبہ نتیجہ کیسے پیدا کیا جائے، ایسے سوالات کے جوابات سے ہماری لائبریاں بھری پڑی ہیں۔

آپ کے ذاتی یقین کہاں سے آتے ہیں؟ کیا گلی میں موجود کسی عام آدمی کے پاس سے؟ کیا ریڈیو اور ٹی وی سے؟ کیا بہت زیادہ بولنے اور شور مچانے والے شخص سے؟ اگر آپ

آگے بڑھنا چاہتے ہیں تو عقل کا تقاضا یہ ہے کہ اپنے یقین (beliefs) کا چناؤ احتیاط سے کریں۔ یہ نہ کریں کہ گڈی کاغذ کے ٹکڑے کی طرح چلتے جا رہے ہیں اور جو بھی یقین اس سے چپک جائے، اسے اپنا لیں۔ یہ اہم نکتہ ذہن میں رہے کہ ہماری ممکنہ صلاحیتیں اور حاصل شدہ نتائج ایک ایسے متحرک پراسس کا حصہ ہیں جس کی ابتدا یقین سے ہوتی ہے۔ میں درج ذیل ڈایاگرام کی صورت میں اس پراسس کے متعلق سوچنا پسند کرتا ہوں۔

فرض کریں ایک شخص کو کسی معاملے میں اپنے ناقص یا کمزور ہونے کا یقین ہے۔ فرض کریں اس نے خود کو اپنے برے طالب علم ہونے کا یقین دلا دیا ہے۔ اگر اسے ناکامی کی توقعات ہیں تو اپنی کتنی ممکنہ صلاحیتیں وہ بروئے کار لانے جا رہا ہے۔ ظاہر ہے کچھ زیادہ نہیں۔ وہ پہلے ہی خود کو بتا چکا ہے کہ وہ کچھ نہیں جانتا۔ اس نے اپنے ذہن کو پہلے ہی ناکامی کی توقع کا اشارہ دے دیا ہے۔ اس طرح کی توقعات کے ساتھ ابتدا ہو تو وہ کیا ممکنہ اقدامات اٹھائے گا؟ کیا وہ پراعتماد، توانا، واضح اور بھرپور ہوں گے؟ کیا وہ اس کی حقیقی ممکنہ صلاحیتوں کے عکاس ہوں گے؟ ظاہر ہے نہیں۔ اگر آپ کو یقین ہے کہ آپ ناکام ہونے جا رہے ہیں تو سخت محنت کی کوشش ہی کیوں کی جائے؟ چنانچہ آپ نے ایسے نظام یقین کے ساتھ ابتدا کی ہے، جو آپ کو اس کام کے لیے کہہ رہا ہے جو آپ کے بس میں ہی نہیں۔ یہ نظام مسلسل آپ کے اعصاب کو ایک مخصوص ردعمل کے اشارے دے رہا ہے۔ آپ اپنی ممکنہ صلاحیت کا محدود سا حصہ استعمال کر رہے ہیں۔ آپ نے بے دلی سے عارضی نوعیت کے اقدامات کیے ہیں تو اس سے کس طرح کے نتائج برآمد ہوں گے؟ امکانات قطعی روشن نہیں لگتے۔ اب یہ مایوس کن نتائج آپ کی اگلی کوششوں کے متعلق آپ کے یقین کا کیا حال کریں گے؟ امکانات تو یہی ہیں کہ وہ یقین کے اسی منفی سلسلے کو دوبارہ تقویت دیں گے جس کی پہلے ابتدا ہو چکی ہے۔ اگر کامیابی کا یہی فارمولا ہے تو ایل اے ریڈرز (L.A.Raiders) رقاصاؤں کا ایک بڑا طائفہ ہے۔

اس وقت ہمارے پاس ایک ڈھلوانی دائرے کی معیاری شکل (classic downward spiral) ابھرتی ہے، ناکامی ناکامی کو جنم دیتی ہے۔ مایوس اور شکستہ زندگی گزارنے والے لوگوں کو عموماً اپنے مطلوبہ نتائج حاصل نہیں ہوتے۔ چنانچہ ان کا مطلوبہ نتائج پیدا کرنے کی اپنی صلاحیت پر یقین ہی نہیں رہتا۔ وہ اپنی پوشیدہ قوت کو قابو کرنے کے لیے معمولی ہاتھ پاؤں مارتے ہیں اور پھر دوبارہ زندگی کے اسی دشوار گزار اور بے کیف ماحول میں جا پہنچتے ہیں جہاں کے وہ عادی ہیں۔ اسی طرح کے اقدامات سے انہیں کیا نتائج حاصل ہوتے

اقدامات/ایکشن	امکانی قوت
نتائج	یقین/رویہ

ہیں؟ بلاشبہ مایوس کن۔ اس کا نتیجہ ان کے یقین کی اور بھی زیادہ شکست و ریخت کی صورت میں نکلتا ہے۔

''اچھی لکڑی آسانی سے نشوونما نہیں پاتی۔ آندھی جتنی تیز ہو گی، درخت اتنے ہی مضبوط ہوں گے۔'' —— جے ولرڈ میریٹ

اور ایک رخ سے اس کا جائزہ لیتے ہیں، فرض کریں آپ زبردست توقعات کے ساتھ شروعات کرتے ہیں۔ توقعات سے کہیں زیادہ —— آپ کے وجود کا ہر عضو اس یقین سے سرشار ہے کہ آپ کامیاب ہوں گے۔ سچائی کے متعلق اپنے علم کے براہِ راست اور واضح ابلاغ کے ساتھ ابتدا کر کے، آپ اپنی کس قدر امکانی قوت کو کام میں لائیں گے؟ غالباً اچھی خاصی قوت کو۔ اس مرتبہ آپ کس نوعیت کے اقدامات کرنے جا رہے ہیں؟ کیا آپ اپنے

آپ کو زبردستی اس میں کھینچیں گے اور بے دلی سے کوشش کریں گے؟ بلاشبہ، ہرگز نہیں! آپ میں جوش اور ولولہ ہے، توانائی بھری ہوئی ہے، کامیابی کی زبردست توقعات ہیں۔ آپ زبردست معرکہ سر کرنے جا رہے ہیں۔ اگر آپ اس نوعیت کی کوشش کرتے ہیں تو پھر کس قسم کے نتائج برآمد ہوں گے؟ امکان یہی ہے کہ اچھے نتائج جنم لیں گے اور یہ نتائج مستقبل میں بہترین نتائج کے لیے آپ کی صلاحیتوں کے بارے میں آپ کے یقین پر کیا اثر ڈالیں گے؟ یہ منحوس چکر (vicious cycle) کے بالکل برعکس ہے۔ اس صورتِ حال میں کامیابی مزید کامیابی کو جنم دیتی ہے اور ہر کامیابی زیادہ بلند سطح پر کامیابی کے یقین اور قوتِ رفتار (momentum) کو تقویت دیتی ہے۔

کیا باصلاحیت لوگ چست ہوتے ہیں؟ بالکل ہوتے ہیں۔ کیا مثبت یقین ہر بار نتائج کے ضامن ہوتے ہیں؟ یقیناً نہیں۔ اگر کوئی آپ کو یہ بتاتا ہے کہ اس کے پاس غلطی سے پاک، متواتر کامیابی کا طلسمی فارمولا ہے تو آپ اپنے پرس کو مضبوطی سے تھام کر، اس کی مخالفت سمت میں چلنا شروع کر دیں، لیکن تاریخ نے بارہا یہ ثابت کیا ہے کہ اگر لوگ ان نظام ہائے یقین کو جو انہیں تقویت دیتے ہیں۔ قائم رکھتے ہیں تو وہ اپنی صلاحیتوں اور عملی اقدامات کے ذریعے بار بار کامیابیاں حاصل کرتے ہیں۔ ابراہام لنکن اپنے بعض اہم الیکشن ہار گیا لیکن طویل عرصے میں کامیابی کے لیے اپنی صلاحیت پر اسے بھرپور یقین رہا اور اس نے ناکامی کے آگے سر جھکانے سے انکار کر دیا۔ اس کا نظام یقین اعلیٰ کارکردگی کی طرف بڑھتا رہا اور بالآخر، اس نے اس عظیم کامیابی کو حاصل کر لیا۔ جب اسے یہ کامیابی ملی تو اس نے اپنے ملک کی تاریخ ہی بدل کر رکھ دی۔

بعض اوقات کامیابی کے لیے کسی چیز میں بھرپور یقین یا اعلیٰ رویہ قطعی ضروری نہیں ہوتا۔ کبھی کبھی لوگ ناقابل یقین نتائج محض اس لیے حاصل کر لیتے ہیں کیوں کہ انہیں اپنے مقصد کے دشوار یا ناممکن ہونے کا علم ہی نہیں ہوتا۔ بعض اوقات محدود یقین کا نہ ہونا ہی کافی ہوتا ہے۔ مثلاً ایک نوجوان کی کہانی ہے جو ریاضی کی کلاس میں سو گیا۔ بیل بجی تو وہ اٹھ گیا، بلیک بورڈ کی جانب دیکھا اور اس پر موجود دو سوال نقل کر لیے۔ وہ انہیں ہوم ورک سمجھا۔ گھر جا کر وہ سارا دن اور رات محنت کرتا رہا، لیکن حل کرنے میں ناکام رہا۔ لیکن اگلے سارے ہفتے وہ اسی کوشش میں لگا رہا۔ بالآخر اس نے سوال کر لیا اور اسے کلاس میں لایا۔ ٹیچر دیکھ کر شدید حیرت زدہ رہ گیا۔ پتا یہ چلا کہ اس نے جو مسئلہ حل کر لیا تھا وہ بظاہر ناقابل حل تھا۔ اگر طالب علم

کو اس حقیقت کا پتا ہوتا تو غالباً وہ اسے کبھی حل نہ کر پاتا لیکن چونکہ اس نے خود کو یہ نہیں بتایا کہ یہ حل نہیں ہو سکتا، حقیقتاً معاملہ اس کے الٹ ہوا۔ اس نے سوچا، اسے یہ حل کرنا ہے اور بالآخر اسے حل کرنے کا راستہ، اس نے نکال ہی لیا۔

آپ کے یقین کو تبدیل کرنے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ آپ ایسا مشاہدہ کریں جو آپ کے یقین کو غلط قرار دے۔ آگ پر چہل قدمی کرانے کی ایک یہ وجہ بھی ہے۔ مجھے اس کی کوئی پروا نہیں کہ لوگ آگ پر چل سکتے ہیں یا نہیں۔ لیکن میں یہ ضرور جاننا چاہتا ہوں کہ کیا لوگ ایسا کام کر سکتے ہیں، جسے پہلے وہ ناممکن خیال کرتے تھے۔ اگر آپ ایسا عمل کر سکتے ہیں جسے پہلے آپ ناممکن سمجھتے تھے تو یہ بات آپ کو اپنے یقین پر نظر ثانی کرنے کے لیے کافی ہے۔

زندگی ہم میں سے کئی لوگوں کے یقین سے کہیں زیادہ لطیف اور پیچیدہ ہے۔ سو اگر آپ نے ابھی تک ایسا نہیں کیا، تو اب آپ یقین اور اعتقادات پر نظر ثانی کیجئے اور یہ فیصلہ کیجئے کہ کون سے یقین آپ کو اب بدل لینے چاہئیں اور ان کی جگہ کن خیالات (beliefs) کو جگہ دینی چاہیے۔

اگلا سوال یہ ہے کہ درج ذیل شکل (concave) ہے یا محدب (convex)؟ یہ احمقانہ سا سوال ہے اور اس کا جواب یہ ہے: اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ اسے کیسے دیکھ رہے ہیں۔ جس حقیقت کو آپ جنم دیتے ہیں، وہی حقیقت ہے۔ اگر آپ کی اندرونی تصاویر یا خیالات مثبت ہیں تو اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ نے انہیں ایسا کیا ہے۔ آپ کے منفی خیالات بھی آپ کے ہی پیدا کردہ ہیں۔ کئی طرح کے خیالات (یقین) ہیں جو کامیابی کی پرورش کرتے ہیں، لیکن میں نے صرف سات چنے ہیں، جو عملاً زیادہ اہم ہیں۔ میں انہیں نام دیتا ہوں...

❁

پانچواں باب

کامیابی کے سات جھوٹ

''ذہن تو اپنی جگہ پر ہے ہی، اس کے اندر موجود شخصیت
جہنم کو جنت اور جنت کو جہنم بنا سکتی ہے۔''—— جان ملٹن

جس دنیا میں ہم رہتے ہیں، اس کا چناؤ، شعوری یا لاشعوری طور پر، ہم خود کرتے ہیں۔ اگر ہم خوشیوں کا چناؤ کرتے ہیں تو وہ ہمیں مل جاتی ہیں۔ اگر ہم دکھوں اور پریشانیوں کا انتخاب کریں تو وہ گلے لگ جاتے ہیں۔ جیسا کہ ہم پچھلے باب میں پڑھ چکے ہیں کہ اعلیٰ کامیابی کی بنیاد خیالات ہوتے ہیں۔ ہمارے خیالات تصور کے متعلق مخصوص، مسلسل تنظیمی رویے (approaches) ہوتے ہیں۔ ہم اپنی زندگی کو کیسے دیکھتے ہیں اور اسے کیسے گزارتے ہیں، اس کے بارے میں ہم بعض بنیادی تصورات کا چناؤ کرتے ہیں۔ انہی کے تحت ہم اپنے ذہن کو کھولتے اور بند کرتے ہیں۔ چنانچہ اعلیٰ کامیابی کی طرف پہلا قدم ہماری مطلوبہ صلاحیتوں کی جانب رہنمائی کرنے والے خیالات (beliefs) کی تلاش کرنا ہے۔

کامیابی کا راستہ اپنی صلاحیتوں کے علم، ایکشن لینے، پیدا شدہ نتائج کی آگہی اور کامیابی کے حصول تک خود میں تبدیلی لانے کی لچک پر مشتمل ہوتا ہے۔ یہی بات خیالات کے بارے میں بھی صحیح ہے۔ آپ کو ایسے خیالات تلاش کرنا ہیں جو آپ کی کاوشوں میں آپ کے مددگار ہوں۔ ایسے خیالات، جو آپ کو آپ کی مطلوبہ منزل تک لے جا سکیں۔ اگر آپ کے خیالات ایسے نہیں کرتے تو آپ انہیں اٹھا کر باہر پھینک دیں اور کوئی نئے خیالات آزمائیں۔

جب میں کامیابی کے ''جھوٹوں'' (lies) کے بارے میں بات کرتا ہوں تو لوگ بعض اوقات اسے سنجیدگی سے نہیں لیتے۔ کون جھوٹوں کے ساتھ جینا پسند کرتا ہے؟ لیکن میرا

مطلب یہ ہے کہ ہمیں تو علم ہی نہیں کہ دنیا واقعتاً کیسی ہے۔ ہم نہیں جانتے کہ لائن محدب ہے یا coneave معلوم نہیں ہمارے خیالات درست ہیں یا غلط۔ ہمیں تو پتا اس وقت چلتا ہے جب وہ عملی شکل اختیار کرتے ہیں۔ اگر وہ ہماری معاونت کرتے ہیں، اگر وہ ہماری زندگی کو خوش حال بناتے ہیں، اگر وہ ہمیں بہتر انسان بناتے ہیں، اگر وہ ہمارے اور دوسروں کے کام آتے ہیں تو وہ صحیح خیالات ہیں۔

اس باب میں لفظ ''جھوٹ'' کو اس مستقل یاددہانی کے لیے استعمال کیا گیا ہے کہ ہمیں اشیا اور معاملات کی حقیقی ماہیت کا علم نہیں ہوتا۔ مثلاً ہمیں ایک بار یہ پتا چل جائے کہ لائن concave ہے تو پھر ہم اسے محدب کے طور پر نہیں دیکھ رہے ہوں گے۔ لفظ ''جھوٹ'' یہاں مکاری یا دھوکے بازی کے مفہوم میں قطعاً نہیں بلکہ ہمیں یہ یاددلانے کا مفید ذریعہ ہے کہ ہم کسی نظریے میں کتنا ہی یقین کیوں نہ رکھتے ہوں، ہمیں دوسرے امکانات اور مسلسل آگہی کو بھی نگاہوں میں رکھنا چاہیے۔ میرے درج ذیل مجوزہ سات خیالات کو دیکھیے اور پھر فیصلہ کیجیے کہ آیا یہ آپ کے لیے فائدہ مند ہیں۔ میں نے اپنے ماڈل کردہ تمام کامیاب لوگوں میں بار بار ان خیالات کو محسوس کیا ہے۔ اعلیٰ ترین کامیابی کو ماڈل کرنے کے لیے، ہمیں اعلیٰ ترین نظامِ خیالات (belief systems) سے شروعات کرنا ہوگی۔ میرا ذاتی نچوڑ یہ ہے کہ ان سات خیالات نے لوگوں میں سوچنے، سمجھنے، ایکشن لینے اور بہتر نتائج حاصل کرنے کی زیادہ صلاحیت ابھاری ہے۔ میں یہ قطعاً نہیں کہتا کہ یہی سات خیالات کامیابی کے راستے میں مفید ہیں۔ البتہ یہ صحیح ابتدا ضرور ہیں۔ یہ دوسروں کے لیے مفید ثابت ہوئے ہیں اور میں یہ دیکھنا چاہتا ہوں کہ یہ آپ کے لیے بھی فائدہ مند ہیں یا نہیں۔

خیال نمبر1: ہر چیز کسی وجہ اور مقصد کے لیے واقع ہوتی ہے اور یہ ہمارے کام آتی ہے۔

ڈبلیو مچل کی کہانی یاد کیجیے۔ وہ کیا بنیادی خیال تھا، جو اسے بدترین حالات سے نکال لایا۔ اس نے فیصلہ کیا کہ جو کچھ اس کے ساتھ بیت گئی ہے، وہ کسی بھی شکل میں اسے اپنے کام لائے گا۔ اسی طرح کامیاب لوگوں میں مخصوص صورتِ حال میں امکانات پر مرتکز کرنے کی خداداد صلاحیت ہوتی ہے کہ وہ کیا کچھ کر سکتے ہیں اور کیا نتائج اخذ کر سکتے ہیں۔ ماحول سے چاہے انہیں کتنی ہی منفی معلومات حاصل ہو رہی ہوں، وہ امکانات پر غور کرنے لگتے ہیں۔ انہیں معلوم ہے کہ ہر چیز کسی وجہ سے ہوتی ہے اور وہ انہیں فائدہ پہنچاتی ہے۔ انہیں یقین ہوتا ہے کہ ہر بدتر صورتِ حال میں اتنے ہی یا اس سے زیادہ مفید صورتِ حال کے بیج موجود ہوتے ہیں۔

میں پورے وثوق سے کہہ سکتا ہوں کہ غیر معمولی نتائج کے حامل لوگ اسی انداز میں سوچتے ہیں۔ اپنی زندگی میں بھی اس کے متعلق سوچیے۔ کسی بھی صورتِ حال پر ردعمل کرنے کے لامحدود طریقے ہوتے ہیں۔ فرض کریں آپ ایسا کاروباری معاہدہ کرنے میں کامیاب نہیں ہوتے جس کے بارے میں آپ کو بھرپور یقین تھا۔ ہم میں سے بعض لوگوں کو شدید صدمہ اور دکھ ہوگا اور وہ پریشان ہو جائیں گے۔ ہم گھر میں بیٹھ کر یا کہیں باہر جا کر الکحل کے ذریعے اپنا غم غلط کرنے کی کوشش کریں گے۔ ہم میں سے بعض لوگ بری طرح ذہنی انتشار کا شکار ہو سکتے ہیں۔ ہم کنٹریکٹ دینے والی کمپنی پر الزام تراشی کر سکتے ہیں، انہیں جاہلوں کا ٹولہ گردان سکتے ہیں۔ ہم اپنے ہی لوگوں کو اس ناکامی کا ذمہ دار ٹھہرا سکتے ہیں۔ اس طرح ہمارے غصے کی شدت تو شاید کچھ کم ہو جائے لیکن اس کا ہمیں کوئی فائدہ نہیں ہوگا اور نہ ہی ایسا رویہ ہمیں ہمارے مطلوبہ نتائج کے قریب کر سکتا ہے۔ اپنے اقدامات کا از سرِ نو جائزہ لینے، تکلیف دہ سبق سیکھنے، اپنے اردگرد کو ٹھیک کرنے اور نئے امکانات تشکیل دینے کے قابل ہونے کے لیے اچھے خاصے نظم وضبط کی ضرورت ہوگی لیکن بظاہر موجود منفی نتائج میں سے مثبت نتائج کے حصول کا یہی ایک راستہ ہے۔

میں آپ کو امکان کی ایک اچھی مثال دیتا ہوں۔ میری لین ہملٹن ایک سابقہ ٹیچر اور بیوٹی کوئین آج کل فریسنو، کیلیفورنیا کی ایک کامیاب کاروباری خاتون ہے۔ وہ ایک خوفناک حادثے کا شکار ہو کر بھی زندہ بچ گئی۔ 29 سال کی عمر میں وہ ہینگ گلائیڈنگ کرتے ہوئے ایک پہاڑی کی چوٹی سے گر پڑی۔ اس حادثے نے اس کے نچلے دھڑ کو مفلوج کر دیا اور وہ وہیل چیئر تک محدود ہو کر رہ گئی۔

میری لین ہملٹن یقیناً بہت سی ایسی باتوں پر توجہ مرتکز کر سکتی تھی جو اَب اس کے بس سے باہر تھیں۔ لیکن اس نے ایسے امکانات پر غور کرنا شروع کیا جو اس کے نزدیک قابلِ عمل تھے۔ اس نے اس ٹریجڈی میں سے بھی امکانات تلاش کر ڈالے۔ ابتدا ہی سے وہ اپنی وہیل چیئرز سے خاصی نالاں تھی۔ اس نے انہیں انتہائی محدود اور تنگ پایا۔ میں اور آپ غالباً وہیل چیئر کے بہتر اور مؤثر ہونے کا اندازہ ہی نہیں کر سکتے۔ لیکن ظاہر ہے میری لین ہملٹن بخوبی یہ اندازہ کر سکتی تھی۔ اس نے محسوس کیا کہ ایک بہتر وہیل چیئر کی ڈیزائننگ کی اس میں مثالی صلاحیت موجود ہے سو اس نے اپنے دو دوستوں کو (جو ہینگ گلائیڈر بنایا کرتے تھے) ساتھ ملایا اور ایک بہتر وہیل چیئر کے ڈیزائن پر کام شروع کر دیا۔

ان تینوں نے موشن ڈیزائنز کے نام سے ایک کمپنی بنائی۔ اب یہ کروڑوں ڈالر کی کامیابی کا ایسی کہانی ہے جس نے وہیل چیئر کی صنعت میں انقلاب برپا کر دیا۔1984 میں کیلیفورنیا کے چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں سب سے نمایاں ہوگئی۔1981 میں انہوں نے پہلے آدمی کو ملازم رکھا تھا۔ اب ان کے پاس80 ملازمین ہیں اور آٹھ سو سے زیادہ ڈیلرز۔

مجھے علم نہیں کہ میری لین ہملٹن نے کبھی بیٹھ کر، شعوری طور پر اپنے خیالات کی جانچ پڑتال کی ہو لیکن اس کے عمل میں متحرک حس امکانی (possibility)، یہ سوچ کہ وہ کیا کچھ کر سکتی ہے، ضرور نظر آتی ہے۔ درحقیقت تمام عظیم کامیابیوں میں یہی حس کارفرما ہوتی ہے۔

لمحے بھر کو اپنے خیالات کے بارے میں ایک بار پھر سوچیے۔ عموماً معاملات کے بارے میں آپ کی توقع کیا ہوتی ہے؟ یہ ٹھیک نہج پر چلیں گے یا ان میں کسی گڑ بڑ کا امکان ہے۔ اپنی بہترین کوشش کے بارے میں آپ کیا توقع کرتے ہیں، آیا وہ کامیابی سے ہم کنار ہوگی یا رائیگاں جائے گی؟ کیا آپ ایک خاص صورتِ حال میں امکانی قوت دیکھتے ہیں یا آپ کو رکاوٹیں نظر آتی ہیں؟ بہت سے لوگ مثبت کے بجائے منفی صورتوں پر زیادہ ارتکاز کرتے دکھائی دیتے ہیں۔ تبدیلی کی جانب پہلا قدم، اسے تسلیم کرنا ہے۔ محدود خیالات محدود قسم کے لوگوں کو جنم دیتے ہیں۔ ہونا یہ چاہیے کہ حدود سے جان چھڑائی جائے اور وسائل کے اعلیٰ سیٹ (set) سے کام شروع کیا جائے۔ ہمارے کلچر میں لیڈرز وہ لوگ ہیں جو امکانات کو دیکھتے ہیں، صحرا میں جانے کی ہمت کرتے ہیں اور وہاں باغ کا تصور کرتے ہیں۔ اسرائیل میں کیا ہوا؟ اگر امکان کے بارے میں آپ کے خیالات مضبوط ہیں تو آپ غالباً اسے حاصل کر لیں گے۔

خیال نمبر2: ناکامی نام کی کوئی شے نہیں ہوتی صرف نتائج ہوتے ہیں۔ یہ پہلے خیال کا منطقی نتیجہ ہے اور بذاتِ خود بھی اتنا ہی اہم ہے۔ ہمارے کلچر میں اکثر لوگوں کے ذہن میں ناکامی کا خوف بٹھا دیا گیا ہے۔ پھر بھی ہم اس گھڑی کا سوچ سکتے ہیں، جب ہم ایک چیز چاہتے تھے اور مل کوئی اور گئی۔ ہم سب کڑی آزمائش سے گزر چکے ہیں، ایک پریشان کن اور بے نتیجہ عشق کے ساتھ ساتھ تلپٹ ہوتا کاروباری پلان بھی بھگت چکے ہیں۔ اس پوری کتاب میں، میں نے ''نتائج'' اور ''ماحصل'' کے لفظ استعمال کیے ہیں کیوں کہ کامیاب لوگوں کا اندازِ نظر یہی ہوتا ہے۔ وہ ناکامی نہیں دیکھتے۔ وہ اس میں یقین ہی نہیں رکھتے۔ ناکامی ان کے وہم و گمان میں بھی نہیں ہوتی۔

لوگ کسی نہ کسی قسم کے نتائج کے حصول میں ہمیشہ کامیاب رہتے ہیں۔ ہمارے کلچر

کے کامیاب ترین لوگ، ایسا نہیں ہے کہ کبھی ناکام ہی نہ ہوئے ہوں، لیکن اپنے مطلوبہ ہدف کے حاصل نہ ہونے پر، انہیں یہ یقین بہرحال ہوتا ہے کہ انہوں نے اس تجربے سے کچھ نہ کچھ سیکھا ہے۔ وہ اپنے اس تجربے کو استعمال میں لا کر کسی اور چیز کے لیے کوشش کرتے ہیں۔ کچھ نئے اقدامات کرتے ہیں اور کچھ نئے نتائج کو جنم دے دیتے ہیں۔

ذرا سوچیے! وہ کون سا سرمایہ ہے، کون سا ایک فائدہ ہے جو گزرے کل کی نسبت آپ کو آج حاصل ہے؟ تجربہ ... یقیناً آپ کا جواب بھی یہی ہوگا۔ ناکامی سے خوف زدہ لوگ ان عوامل کی اندرونی تصویر کشی کرتے ہیں جو شاید ابتدا ہی سے کام نہ کر سکیں اور یہی خوف انہیں اپنے عزائم کو یقینی بنانے والے اقدامات سے باز رکھتا ہے۔ کیا آپ ناکامی سے خوف زدہ ہیں۔ ٹھیک ہے، آپ آگہی کے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں؟ آپ ہر انسانی تجربے سے آگہی لے سکتے ہیں اور اس طرح اپنے ہر کام میں سرخرو ہو سکتے ہیں۔

مارک ٹوین نے ایک بار کہا تھا "ایک یاسیت پسند نوجوان سے زیادہ اداس منظر کوئی نہیں۔" اس نے بالکل صحیح کہا۔ ناکامی میں یقین رکھنے والے لوگ زیادہ سے زیادہ اوسط درجے کی زندگی گزارتے ہیں۔ عظیم لوگوں کے نزدیک ناکامی کا کوئی تصور ہی نہیں ہوتا۔ وہ کسی چیز کے بے نتیجہ رہنے پر کوئی منفی جذباتی ردعمل نہیں دکھاتے۔ میں ایک شخص کی زندگی کی تاریخ آپ کو بتاتا ہوں۔ یہ وہ شخص تھا جو:

اکیس سال کی عمر میں کاروبار میں ناکام ہو گیا
بائیس سال کا تھا تو قانون ساز اسمبلی کے انتخاب میں ہار گیا
چوبیس سال کی عمر میں دوبارہ کاروبار میں ناکامی کا منہ دیکھا
چھبیس سال کی عمر میں اپنی محبوبہ کی موت کا غم جھیلا
ستائیس سال کا تھا تو نروس بریک ڈاؤن کا شکار ہو گیا
چونتیس برس کی عمر میں کانگریس کے انتخاب کی دوڑ میں پیچھے رہ گیا
پینتالیس سال کا ہوا تو سینیٹر کا الیکشن ہار بیٹھا
سینتالیس برس کی عمر میں نائب صدر بننے کی کوشش میں ناکام رہا
انچاس سال کا تھا تو سینیٹ کے انتخاب میں کامیاب نہ ہو سکا
اور پھر باون سال کی عمر میں امریکا کا منتخب صدر بن گیا۔

اس شخص کا نام تھا ابراہام لنکن۔ اگر اس نے ان واقعات کو اپنی زندگی کی ناکامیوں

کے طور پر لیا ہوتا تو کیا وہ امریکا کا صدر بن سکتا تھا؟ ظاہر ہے ایسا نہ ہوتا۔ تھامس ایڈیسن کے بارے میں مشہور ہے کہ روشنی کے بلب کو بہتر بنانے کی 9999 ویں کوشش میں کامیاب نہ ہونے پر، اس سے کسی نے پوچھا، ''کیا آپ دس ہزار ناکامیاں اپنے نام چاہتے ہیں؟'' اس نے جواب دیا، ''میں ناکام نہیں ہوا۔ میں نے تو بس بجلی کا بلب ایجاد نہ کرنے کا ایک اور طریقہ دریافت کیا ہے۔ اس نے یہ دریافت کیا تھا کہ ایکشن (ز) کا ایک اور سیٹ کیسے مختلف نتائج پیدا کر سکتا ہے۔

''ہمارے شکوک وشبہات وہ غدار ہیں جن سے خوف زدہ ہو کر ہم کوششیں نہیں کر پاتے اور نتیجتاً اپنی ممکنہ کامیابیوں سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں ـــــ ولیم شیکسپیئر

فاتح، لیڈر، ماہرین فن، ذاتی قوت کے حامل لوگ، سب کے سب یہ جانتے ہیں کہ اگر آپ کسی چیز کے حصول کی کوشش کرتے ہیں اور اس میں کامیاب نہیں ہو پاتے تو یہ تجربہ آپ کی فیڈ بیک بن جاتا ہے۔ اور آپ اس انفارمیشن کو، اپنے مطلوبہ نتائج کے حصول میں معاون واضح فرق پیدا کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ بک منسٹر نے کہا تھا، ''انسانوں نے جو کچھ سیکھا ہے، وہ انہیں کوشش اور غلطی کے مشاہدے کے نتیجے کے طور پر سیکھنا ہی تھا۔ انسانوں نے صرف غلطیوں کے (trial and error experience) ذریعے ہی سیکھا ہے۔'' بعض اوقات ہم اپنی غلطیوں کے تجربات سے سیکھتے ہیں اور بعض اوقات دوسروں کی غلطیوں سے۔ اپنی زندگی کی پانچ بڑی نام نہاد ''غلطیوں'' پر لمحے بھر کو نگاہ ڈالیے۔ ان تجربات سے آپ نے کیا سیکھا؟ امکانات یہی ہیں کہ وہ انتہائی قیمتی سبق ہوں گے جو آپ نے زندگی میں سیکھے۔

فلر کشتی کے چپوار کی علامت استعمال کرتا ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ جب کشتی کے چپوار کو ایک یا دوسری طرف موڑا جاتا ہے تو کشتی ملاح کی توقع سے زیادہ گھومنے لگتی ہے۔ اس گھماؤ کو درست کرنے کے لیے وہ چپوار کا رخ دوبارہ پرانی جگہ پر لاتا ہے اور عمل اور ردعمل (توازن اور تصحیح) کا یہ سلسلہ یونہی چلتا رہتا ہے۔ اپنے ذہن میں ذرا اسے تصویر کیجیے۔ خاموش سمندر میں، ایک ملاح، اپنے راستے میں آنے والی ہزاروں رکاوٹوں کو دور کرتے ہوئے، اپنی کشتی کو پرسکون طریقے سے منزل کی طرف بڑھا رہا ہوتا ہے۔ بڑا خوب صورت تصور ہے یہ اور کامیاب زندگی کے عمل کا لاجواب ماڈل بھی۔ لیکن ہم میں سے اکثر لوگ یہ سمجھ نہیں پاتے۔ ہر غلطی، ہر

کوتاہی ہمیں جذباتی بنا دیتی ہے۔ یہ ناکامی ہے اور ہم پر اس کے برے اثرات مرتب ہوتے ہیں۔ مثلاً بہت سے لوگ زیادہ موٹا ہونے کی وجہ سے بہت اَپ سیٹ ہو جاتے ہیں۔ موٹا یا بھاری ہونے سے متعلق ان کا یہ رویہ کسی چیز کو تبدیل نہیں کرتا۔ انہیں خوشی سے یہ حقیقت ماننی چاہیے کہ وہ اپنے ایک عمل۔۔۔ وزن بڑھانے یا موٹا ہونے۔۔۔ میں کامیاب ہو گئے اور اب انہیں ایک نیا نتیجہ پیدا کرنا ہے اور وہ ہے اپنا وزن کم کرنا۔ نئے اقدامات کر کے وہ اپنا یہ نتیجہ بھی حاصل کر لیں گے۔

اگر آپ اس نتیجے کے حصول میں لیے جانے والے اقدامات سے لاعلم ہیں تو دسویں باب پر خصوصی توجہ دیں یا ایسے شخص کو ماڈل کریں جس نے اپنا وزن کم کرنے کا مقصد کامیابی سے حاصل کر لیا ہے۔ یہ دیکھیے کہ وہ دبلا رہنے کے لیے ذہنی اور جسمانی طور پر متواتر کیا اقدامات کرتا ہے۔ وہی اقدامات آپ کیجیے اور آپ بھی وہی نتائج حاصل کر لیں گے جب تک آپ ناکامی کی سوچ کو زیادہ وزن دیتے رہیں گے، آپ میں کچھ کرنے کی صلاحیت ہی نہیں ہو گی۔ تاہم جس لمحے آپ اسے محض اپنے پیدا کردہ ایک نتیجے میں تبدیل کر دیں گے، جسے آپ اب بھی بدل سکتے ہیں۔ تو آپ کی کامیابی یقینی ہو گی۔ ناکامی کا خیال گویا ذہن کو زہر دینا ہے۔ جب ہم منفی جذبات ذخیرہ کرتے ہیں تو ہم اپنی جسمانی طاقت، اپنی سوچ کے عمل اور اپنی کیفیت کو متاثر کرتے ہیں۔ زیادہ تر لوگوں کے لیے ناکامی کا خوف، ان کے راستے کی سب سے بڑی رکاوٹ ہوتا ہے۔ ڈاکٹر رابرٹ شلر۔۔۔ possibility thinking کے نظریے کے استاد۔۔۔ ایک زبردست سوال اٹھاتے ہیں۔ ''آپ کیا کچھ کرنے کی کوشش کریں گے اگر آپ کو اپنی کامیابی کا یقین ہو؟'' اس کے بارے میں سوچیے۔ آپ اس کا کیسے جواب دیں گے؟ اگر آپ کو واقعی یقین ہے کہ آپ ناکام نہیں ہوں گے تو آپ ممکن ہے ایکشنز کا ایک نیا سلسلہ شروع کر دیں اور زبردست نئے مطلوبہ نتائج پیدا کر ڈالیں۔ ایسے اقدامات کی کوشش کر کے، کیا آپ زیادہ بہتر نہیں رہیں گے؟ کیا ترقی کا یہی ایک راستہ نہیں؟ چنانچہ میں آپ کو مشورہ دوں گا کہ آپ ابھی سے یہ جان لیں کہ ناکامی کوئی چیز نہیں ہوتی، صرف نتائج ہوتے ہیں۔ آپ ہمیشہ کسی نتیجے کو جنم دیتے ہیں۔ اگر یہ آپ کا مطلوبہ نتیجہ نہیں تو آپ اپنے اقدامات تبدیل کر کے نئے نتائج حاصل کر لیں۔ ''ناکامی'' کا لفظ کاٹ دیں اور اس کتاب میں آنے والے لفظ ''نتیجہ'' کے گرد دائرہ لگا دیں اور ہر تجربے سے سیکھنے کا عزم کر لیں۔

خیال نمبر 3: دورانِ عمل، جو کچھ بھی ہوتا ہے اس کی ذمہ داری قبول کیجیے۔ عظیم رہنماؤں اور

کامیاب لوگوں میں ایک اور خصوصیت مشترک ہوتی ہے۔ وہ اس یقین کے ساتھ فعال ہوتے ہیں کہ وہ اپنی دنیا خود تخلیق کرتے ہیں۔ یہ محاورہ آپ نے بارہا سنا ہوگا ''میں ذمہ دار ہوں، میں اس کا خیال رکھوں گا۔'' یہ محض کوئی اتفاق نہیں کہ ایک رائے آپ بار بار سنتے جائیں۔ کامیاب لوگوں کا یہ یقین ہوتا ہے کہ جو کچھ بھی ہوا، برا یا اچھا، انہوں نے اسے جنم دیا۔ اگر وہ اپنے مادی اقدامات کی وجہ سے اس کا باعث نہیں بنے تو ممکن ہے فکری یا تصوراتی سطح پر انہوں نے اس کے لیے کام کیا ہو۔ پتا نہیں یہ سچ بھی ہے کہ نہیں، کوئی سائنس دان ثابت نہیں کر سکتا کہ ہمارے خیالات ہی ہماری حقیقت کو جنم دیتے ہیں۔ تاہم یہ ایک مفید جھوٹ ضروری ہے۔ تقویت بخشنے والا خیال ہے، اسی لیے میں اس میں یقین کرنا موزوں سمجھتا ہوں۔ میرا خیال ہے کہ ہم زندگی میں (اپنے رویوں یا خیالات کے ذریعے)، اپنے مشاہدات پیدا کرتے ہیں۔ اور ان مشاہدات اور تجربات سے ہم سب سیکھ سکتے ہیں۔

اگر آپ کو یہ یقین نہیں کہ آپ اپنی دنیا چاہے وہ آپ کی کامیابیاں ہوں یا ناکامیاں، خود تخلیق کر رہے ہیں تو پھر آپ حالات کے رحم و کرم پر ہیں۔ معاملات خود بخود بگڑتے ہیں۔ آپ ان میں فاعل کے بجائے محض ایک مفعول ہیں۔ میں بتاتا چلوں کہ اگر میرے یہ خیالات ہوتے تو میں اب تک ان پر نظر ثانی کر چکا ہوتا اور کسی اور کلچر، کسی اور دنیا، کسی اور سیارے کی تلاش میں ہوتا۔ ایسی زندگی کا کیا فائدہ جس میں انجان خارجی طاقتیں آپ کو جہاں چاہیں، لے جا کر پٹخ دیں۔ کسی شخص کی قوت اور ذہنی پختگی کا ایک بہترین پیمانہ، میری رائے میں، اس کا احساس ذمہ داری ہے۔ یہ ایسے خیالات کی بہترین مثال ہے جو دوسرے خیالات، مربوط نظام خیالات کی حیرت انگیز صلاحیتوں کی معاونت کرتے ہیں۔ اگر آپ ناکامی میں یقین نہیں رکھتے، اگر آپ کو علم ہے کہ اپنا ایک ''ماحصل'' لے کر ہی رہیں گے تو ذمہ داری قبول کرنے سے آپ کا کوئی نقصان نہیں ہوگا بلکہ آپ سب کچھ حاصل کر لیں گے۔ اگر آپ کو خود پر کنٹرول ہے تو کامیابی آپ کی ہوگی۔

جان ایف کینیڈی کا نظامِ خیالات (belief system) یہی تھا۔ بقول ڈان راتھر کے کینیڈی حقیقی لیڈر بے آف پگز کے واقعے میں بنا۔ اس نے امریکی عوام کے سامنے واضح طور پر کہا کہ بے آف پگز کا وحشیانہ واقعہ کبھی نہیں ہونا چاہیے تھا اور اس کے بعد اس کی تمام تر ذمہ داری خود قبول کی۔ اس کے اس عمل نے اسے ایک نوجوان قابل سیاست دان سے اٹھا کر ایک حقیقی قومی لیڈر بنا دیا۔ کینیڈی نے وہی کیا جو عظیم لیڈروں کو لازماً کرنا چاہیے۔ ذمہ داری

قبول کرنے والے ہی حکمران ہوتے ہیں، کنارہ کشی کرنے والے اپنی قوت کھو بیٹھتے ہیں۔ ذمہ داری کا یہی اصول شخصی سطح پر بھی اسی طرح کارفرما ہوتا ہے۔ کسی کے ساتھ مثبت جذبات کے اظہار کی کوشش کا تجربہ ہم میں سے اکثر لوگوں کو ہے۔ ہم انہیں بتاتے ہیں کہ ہم ان سے پیار کرتے ہیں یا ہم ان کے مسائل کو سمجھتے ہیں۔ اور وہ، اس مثبت جذبے کو سمجھنے کے بجائے، اس کا منفی اثر لے لیتے ہیں۔ وہ پریشان ہوتے ہیں یا شدید غصے میں آ جاتے ہیں۔ ہمارا اپنا عمومی رجحان بھی یہی ہوتا ہے کہ فوراً اپ سیٹ ہو جاتے ہیں، الزام دینے لگتے ہیں اور پیدا ہونے والی بدگمانی انہی کے سر منڈھ دیتے ہیں۔ یہ بڑا آسان طریقہ ہے۔ لیکن ہمیشہ ہی یہ دانش مندانہ نہیں ہوتا۔ شاید آپ کے ابلاغ کی وجہ سے ہی یہ بدگمانی ہوئی ہو۔ آپ اب بھی اپنا ابلاغی نتیجہ نکال سکتے ہیں بشرطیکہ آپ کا ہدف (یعنی آپ کیسا رویہ پیدا کرنا چاہتے ہیں) آپ کی نگاہ میں ہو، اپنا رویہ، اپنا لب و لہجہ، اپنے چہرے کے تاثرات وغیرہ بدلنا آپ کے اپنے بس میں ہوتا ہے۔ ہمارے نزدیک ابلاغ کا مفہوم یہ ہے کہ آپ کو کیا ردِعمل (response) مل رہا ہے۔ اپنے اقدامات کو تبدیل کر کے آپ اپنے ابلاغ میں تبدیلی لا سکتے ہیں۔ ذمہ داری قبول کر کے گویا آپ اپنے پیدا کردہ نتائج کو بدلنے کی قدرت حاصل کرتے ہیں۔

خیال نمبر4: ہر چیز کے استعمال کی صلاحیت حاصل کرنے کے لیے ہر چیز کا سمجھنا ضروری نہیں۔ کئی کامیاب لوگ ایک اور مفید خیال کو اپنائے رکھتے ہیں۔ وہ کسی چیز کو استعمال کرنے کی غرض سے اس کا ہر پہلو جاننے میں قطعی یقین نہیں رکھتے۔ انہیں پتا ہوتا ہے کہ ہر تفصیل کا احاطہ کرنے کے بجائے، کسی چیز کے استعمال کے لیے کتنا جاننا ضروری ہے۔ اگر آپ مقتدر لوگوں کا جائزہ لیں تو آپ کو معلوم ہوگا کہ وہ بہت ساری چیزوں کے متعلق محض کام کی باتیں جانتے ہیں تاہم انہیں اپنے کاروبار کی ہر ایک تفصیل پر کم ہی عبور ہوتا ہے۔

پہلے باب میں ہم ذکر کر چکے ہیں کہ ماڈلنگ کس طرح لوگوں کا ایک اہم اور غیر متبادل وسیلہ — وقت بچاتی ہے۔ اپنے مشاہدے کے ذریعے، کامیاب لوگوں کے نتیجہ خیز اقدامات کو دریافت کر کے بہت ہی کم وقت میں ہم ان اقدامات کو دہرانے — اور اس طرح ان کے نتائج کو بھی دہرانے — کے قابل ہو جاتے ہیں۔ وقت وہ چیز ہے، جسے آپ کے لیے کوئی بھی جنم نہیں دے سکتا۔ لیکن کامیاب لوگ کم سے کم وقت میں زیادہ فائدہ حاصل کرنے کے اہل ہوتے ہیں۔ وہ کسی بھی صورتِ حال سے، اس کا جوہر سمجھتے ہیں، اپنا مطلوبہ عنصر اس سے نکال لیتے ہیں اور باقی سے صرف نظر کر جاتے ہیں۔ البتہ اگر ان کے ذہن میں کوئی نیا خیال آ

جائے تو وہ کار کی ورکنگ یا کسی شے کی مینوفیکچرنگ کے بارے میں کچھ سمجھنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے اضافی وقت ضرور دیتے ہیں۔ لیکن وہ اپنی ضرورت سے ہمیشہ بخوبی واقف ہوتے ہیں۔ انہیں ضروری اور غیر ضروری عناصر کا ہمیشہ علم ہوتا ہے۔

میں شرطیہ کہتا ہوں کہ اگر میں آپ سے بجلی کی ماہیت کے بارے میں سوال کروں تو آپ میں سے اکثر لوگ آئیں بائیں شائیں کر کے رہ جائیں گے۔ پھر بھی آپ سوئچ آن کر کے اور لائٹس روشن کر کے خوش ہوتے ہیں۔ مجھے شبہ ہے کہ آپ میں سے کوئی صاحب بھی اس وقت اپنے گھر میں، موم بتی کی روشنی میں یہ کتاب پڑھ رہے ہوں گے۔ کامیاب لوگوں میں یہ واضح تفریق کرنے کی خصوصیت ہوتی ہے کہ کس چیز کو سمجھنا انہیں ضروری ہے اور کس چیز کا غیر ضروری۔ اس کتاب میں موجود انفارمیشن کے مؤثر استعمال اور زندگی میں خود اپنی ذات کے مؤثر استعمال کے لیے، آپ کو عمل اور علم کے درمیان توازن دریافت کرنا چاہیے۔ آپ اپنا سارا وقت جڑوں کے مطالعے میں صرف کر سکتے ہیں یا پھل توڑنے کا طریقہ سیکھ سکتے ہیں۔ ضروری نہیں کہ کامیاب لوگ انتہائی عالم فاضل بھی ہوں۔ سٹینڈ فورڈ اور کال ٹیک میں سینکڑوں سائنس دان اور انجینئرز ایسے ہوں گے جن کا کمپیوٹر سرکٹس کے بارے میں علم سٹیو جابز یا سٹیو وازنیک کی نسبت کہیں زیادہ رہا ہو گا لیکن یہ دونوں وہ افراد تھے جنھوں نے اپنے علم کا مؤثر ترین استعمال کیا۔ اس لیے نتائج بھی انہوں نے پیدا کیے۔

خیال نمبر 5: لوگ آپ کا زبردست ذریعہ ہیں۔ باکمال افراد —— غیر معمولی نتائج کے حامل لوگوں —— میں تقریباً ہر جگہ ہی، لوگوں کے لیے احترام اور قدر شناسی کی زبردست حس پائی جاتی ہے۔ وہ اشتراکِ عمل، عمومی مقصد اور اتحاد کے بارے میں واضح سوچ رکھتے ہیں۔ کاروباری کتابوں مثلاً ''جدت طرازی اور ناظم'' (Enterpreneurship)، ''کمال کی تلاش میں'' اور ''ایک منٹ کا منیجر'' جیسی جدید تصانیف میں اگر کوئی بصیرت افروز بات ہے تو یہی کہ عوامی رابطے کے بغیر کوئی کامیابی دائمی ہو ہی نہیں سکتی، یعنی کامیابی کا راستہ ہی یہ ہے کہ کامیاب ٹیم تشکیل دی جائے۔ جاپانی فیکٹریوں کے بارے میں رپورٹیں ہم سبھی کی نظروں سے گزری ہیں۔ وہاں مزدور اور انتظامیہ ایک ہی کیفے ٹیریا میں کھانا کھاتے ہیں اور اپنی کارکردگی کو بہتر بنانے میں دونوں کا برابر کا ہاتھ ہوتا ہے۔ ان کی کامیابی سے پتا چلتا ہے کہ جب لوگوں کے استحصال کے بجائے ان کا احترام کیا جاتا ہے تو کیسے کیسے حیرت انگیز کارنامے جنم لیتے ہیں۔

''کمال کی تلاش میں'' کے مصنفوں تھامس جے پیٹرز اور رابرٹ ایچ واٹرمین جونیئر

نے جب کمپنیوں کو عظیم بنانے والے عوامل کا تجزیہ کیا تو اس کا ایک بنیادی عامل انہیں ''لوگوں کے لیے پرجوش توجہ'' کی شکل میں ملا۔ ''ان باکمال کمپنیوں میں، فرد کے احترام سے زیادہ کوئی اور متاثر کن پہلو شاید تھا ہی نہیں۔'' یہ تھی ان کی رائے۔ کامیابی کی بلندیاں چھو لینے والی یہ کمپنیاں وہ تھیں جو لوگوں سے عزت و احترام سے پیش آتی تھیں، جو اپنے ملازمین کو آلات کے بجائے اپنا پارٹنر سمجھتی تھیں۔ انہوں نے بتایا کہ ہیولیٹ پیکارڈ کے بیس میں سے اٹھارہ افسران سے انٹرویو کے دوران میں پتا چلا کہ کمپنی کی کامیابی کا تمام تر انحصار لوگوں سے متعلق ان کی فلاسفی پر تھا۔ ہیولیٹ پیکارڈ کا عام لوگوں سے براہِ راست کوئی کاروباری تعلق نہیں اور نہ ہی یہ نیک نامی کی خواہاں خدمات انجام دینے والی کوئی کمپنی ہے۔ یہ جدید ترین ٹیکنالوجی کی پیچیدہ ترین سطح پر مصروف عمل ہے۔ اس کے باوجود یہ واضح ہے کہ لوگوں کے ساتھ موثر تعلق کو انتہائی اہم چیلنج کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔

یہاں پیش کردہ مختلف خیالات کی طرح یہ خیال چرب زبانی کی حد تک خاصا آسان ہے مگر عملاً شاید نہیں۔ لوگوں سے اچھے برتاؤ کی زبانی کلامی بات (چاہے وہ گھر میں ہو یا کاروبار میں) نسبتاً آسان لگتی ہے لیکن اس کا کرنا ہمیشہ ہی آسان نہیں ہوتا۔

یہ کتاب پڑھتے ہوئے، اس ملاح کا تصور ذہن میں رکھیے، جو منزل کی طرف بڑھتے ہوئے، مسلسل اپنی کشتی کا رخ ٹھیک رکھنے میں لگا رہتا ہے۔ زندگی کا بھی یہی سلسلہ ہے۔ ہمیں مسلسل چوکس اور ہوشیار رہنا چاہیے۔ اپنے رویوں کو بار بار حالت کے مطابق بدلنا چاہیے اور اپنے اقدامات کی اونچ نیچ کا علم رکھنا اور انہیں صحیح کرنا چاہیے تاکہ اپنی منزل کی سمت بڑھنے کا یقین رہے۔ یہ کہنا کہ آپ لوگوں کی عزت کرتے ہیں، اور عملاً ایسا کرنا، دونوں ایک جیسی چیزیں نہیں۔ کامیاب لوگ وہ ہیں جو دوسروں کو انتہائی مؤثر انداز میں کہتے ہیں: ''ہم اسے زیادہ بہتر کس طرح کر سکتے ہیں؟''، ''ہم اسے کیسے قائم کر سکتے ہیں؟''، ''ہم بہتر نتائج کس طرح پیدا کر سکتے ہیں؟'' انہیں علم ہوتا ہے کہ تنہا آدمی، چاہے کتنا ہی ذہین و فطین کیوں نہ ہو، ایک مؤثر ٹیم کی اجتماعی ذہانت اور صلاحیت کا مقابلہ نہیں کر سکتا۔

خیال نمبر6: کام محض ایک کھیل ہے۔ کیا آپ کسی ایسے شخص کو جانتے ہیں جس نے ایسا کام کر کے جس سے اسے نفرت ہو، زبردست کامیابی حاصل ہو؟ میں تو بہرحال نہیں جانتا۔ کامیابی کی ایک اساس یہ بھی ہے کہ آپ اپنی چاہتوں اور اپنے افعال میں کامیاب رشتہ قائم کر سکتے ہیں۔ پبلو پکاسو نے کہیں کہا تھا ''میں کام کے دوران پُرسکون اور مطمئن ہوتا ہوں، فارغ رہنا

اور ملاقاتیوں سے ملنا جلنا مجھے تھکا دیتا ہے۔''

ہم پکاسو جیسی شاہکار تصاویر تو بہرحال نہیں بنا سکتے۔ لیکن ہم سب ہر ممکن طریقے سے ایسا کام ضرور ڈھونڈ سکتے ہیں جو ہمارے اندر توانائی اور جوش وخروش پیدا کر سکتا ہے۔ اور اپنا کام سرانجام دیتے ہوئے اس کے مختلف مراحل کو کھیل کی طرح سمجھ کر لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ مارک ٹوین نے کہا تھا، ''کامیابی کا حقیقی راز اپنی مصروفیت/ کام کو لطف انگیز بنا لینے میں ہے۔'' کامیاب لوگوں کا انداز کچھ اسی طرح کا ہوتا ہے۔ آج کل ایسے لوگوں کا بڑا چرچا ہے جو اپنے کام میں گم ہو کر رہ جاتے ہیں۔ بعض لوگ اپنے کام کو ہر وقت سر پر چڑھائے رکھتے ہیں، یہ غیر صحت مندانہ رجحان ہے، وہ اپنے کام سے لطف اندوز نہیں ہوتے بلکہ وہ ایسے مقام پر جا اٹکتے ہیں جہاں وہ کچھ بھی کرنے کے قابل نہیں رہتے۔ اپنے کام میں گم ہو جانے والوں کے متعلق تجزیہ نگاروں نے بعض حیرت انگیز معلومات حاصل کی ہیں۔ بعض لوگ بری طرح اپنے کام میں منہمک دکھائی دیتے ہیں کیوں کہ انہیں اس سے محبت ہوتی ہے، وہ انہیں چیلنج دے رہا ہوتا ہے، ان میں آتش شوق بھڑکاتا ہے اور ان کی زندگی کو معنویت دیتا ہے۔ کام کے متعلق ان کا نقطہ نظر کچھ ایسا ہی ہوتا ہے جیسے ہم میں سے اکثر لوگوں کا کھیل کے بارے میں۔ وہ کام کے ذریعے خود کو چوکس رکھتے ہیں۔ نئی نئی باتیں سیکھتے ہیں اور نت نئی جہتوں کے متلاشی رہتے ہیں۔ کیا کچھ کام نسبتاً زیادہ نتیجہ خیز ہوتے ہیں؟ یقیناً ہوتے ہیں، اصل بات یہ ہے کہ ان کاموں کو آپ اپنے طریقے سے کریں۔ اوپر کی جانب اٹھتا ہوا ایک سلسلہ یہاں کارفرما ہے۔ اگر آپ اپنا کام سرانجام دینے کے تخلیقی طریقے دریافت کر سکتے ہیں تو آپ کے کام کی پیش رفت میں یہ زیادہ معاون ثابت ہوں گے۔ اگر آپ کام کو محض کام سمجھتے ہیں، تنخواہ حاصل کرنے کا ذریعہ سمجھتے ہیں تو کبھی بھی کسی کارنامے کی توقع نہیں ہو سکتی۔

ہم پہلے بھی مربوط نظامِ خیال کی—— مثبت خیالات دوسرے مثبت خیالات کے مددگار ہوتے ہیں—— توانا اور جوشیلی نوعیت کے متعلق گفتگو کر چکے ہیں۔ یہ ایک اور مثال ہے۔ میں نہیں مانتا کہ کوئی کام بھی غیر متحرک نوعیت کا ہوتا ہے۔ دراصل لوگ امکان کا احساس کھو بیٹھتے ہیں اور یہی لوگ ذمہ داری سے پہلو تہی کرتے ہیں اور ناکامی کا احساس اپنے سر پر چڑھا لیتے ہیں۔ میں آپ کو قطعاً اپنے کام میں گم ہو جانے کا مشورہ نہیں دے رہا۔ میں یہ بھی نہیں کہتا کہ آپ اپنے کام کے اردگرد ہی اپنی دنیا بسانے میں لگ جائیں۔ تاہم میں یہ مشورہ ضرور دوں گا کہ اگر آپ اپنے کام میں وہی تجسس، جذبہ اور کارکردگی پیدا کر لیں، جو آپ اپنے

کھیل کے دوران کرتے ہیں، تو آپ نہ صرف اپنے کام کو، بلکہ اپنی دنیا کو بھی زیادہ شان دار بنا لیں گے۔

خیال نمبر 7: والہانہ لگن کے بغیر کامیابی کا کوئی تصور ممکن نہیں۔ کامیاب لوگوں کا والہانہ لگن کی قوت پر پورا یقین ہوتا ہے۔ اگر کوئی ایسا تصور ہے جسے کامیابی سے علیحدہ نہیں کیا جا سکتا تو وہ ہے کہ عظیم کمٹ منٹ (commitment) کے بغیر عظیم کامیابی ہو ہی نہیں سکتی۔ کسی بھی میدان میں کامیاب لوگوں کا جائزہ لیجیے، آپ کو دیکھ کر حیرت ہو گی کہ ان میں سے اکثر عام سی ذہنی صلاحیتوں اور جسمانی طاقت اور چستی کے حامل ہوں گے، بنا کسی غیر معمولی استعداد کے۔ لیکن ساتھ ہی ان کا حیرت انگیز جذبہ اور والہانہ شوق بھی سامنے آئے گا۔ عظیم روسی رقاصہ اینا پیولوا نے کہا تھا، ''ایک مقصد کی جانب، بغیر رکے، مسلسل چلے جانا، کامیابی کا حقیقی راز یہی ہے۔'' یہ بھی ہمارے حتمی کامیابی کے فارمولے کا ایک اور انداز میں بیان ہے۔ ماحصل (outcome) کو پہچانو، کارآمد عامل کو ماڈل کرو، ایکشن لو، یہ جاننے کے لیے کہ آپ کو کیا مل رہا ہے، اپنی حسیات کو بیدار رکھو اور مقصد کے حصول تک اپنی ان حسوں کو صیقل کرتے رہو۔

ہر میدان میں یہ منظر نظر آتا ہے، خصوصاً جہاں فطری صلاحیتیں زیادہ کارفرما ہوتی ہیں۔ کھیلوں کو لے لیجیے۔ لاری برڈ کو باسکٹ بال میں ایک بہترین کھلاڑی کیا چیز بناتی ہے؟ بے پناہ لوگ آج بھی حیرت زدہ ہیں۔ وہ چست نہیں ہے، جمپ نہیں لگا سکتا۔ دل کش غزالوں کی دنیا میں بعض اوقات یوں لگتا ہے جیسے وہ سلوموشن میں کھیل رہا ہے۔ تاہم جب آپ اسی پر توجہ مرکوز کرتے ہیں تو لاری برڈ کامیاب ہوتا دکھائی دیتا ہے کیوں کہ کامیابی سے اس کی زبردست کمٹ منٹ ہے۔ وہ خاصی سخت پریکٹس کرتا ہے۔ ذہنی طور پر زیادہ مضبوط ہے، کھیلتا بھی محنت سے ہے اور اسے مزید بہتر بنانا چاہتا ہے۔ نتیجتاً اپنی مہارت استعمال میں لا کر، وہ کسی بھی کھلاڑی سے بہتر کھیل پیش کرتا ہے۔ پیٹی روز نے بھی اسی طرح ریکارڈ بکس تک اپنا راستہ بنایا۔ اس نے اعلیٰ کارکردگی سے اپنی کمٹ منٹ کو اپنی طاقت بنایا اور گزشتہ ہر تجربے کو آئندہ بہتر نتائج کے حصول کے لیے استعمال کیا۔ گالف کا عظیم کھلاڑی ٹام واٹس سٹینڈ فورڈ میں کوئی خاص کھلاڑی نہیں تھا۔ ٹیم کے دوسرے لڑکوں کی طرح عام سا کھلاڑی تھا۔ تاہم اس کا کوچ وہاں بھی ٹام واٹس کی تعریف کیا کرتا تھا۔ ''میں نے کسی اور لڑکے کو اتنی پریکٹس کرتے نہیں پایا۔'' کھلاڑیوں میں جسمانی مہارت کا فرق ہمیں کچھ بھی پتا نہیں چلنے دیتا۔ دراصل یہ کمٹ منٹ کا معیار ہوتا ہے جو اچھے اور بہترین کو جدا جدا کرتا ہے۔

کمٹ منٹ کسی بھی فیلڈ میں کامیابی کا اہم عنصر ہوتا ہے۔ شہرت کی بلندی پر پہنچنے سے پہلے ہی ڈان راتھر ہوسٹن میں ٹی وی کا سب سے محنتی صحافی مانا جاتا تھا۔ آج تک لوگوں کو یاد ہے کہ ٹیکساس کی جانب بہتے ہوئے آتش فشاں لاوے کو فلم بند کرنے کے لیے وہ ایک درخت پر لٹکا رہا تھا۔ پچھلے دنوں میں نے کسی کو مائیکل جیکسن کے بارے میں کہتے سنا: مائیکل جیکسن نے تو راتوں رات کمال کر ڈالا۔ راتوں رات معجزہ؟ کیا مائیکل جیکسن کے پاس عظیم ذہانت ہے؟ یقیناً وہ بے پناہ ذہین ہے۔ پانچ سال کی عمر سے وہ اپنے فن میں لگا ہوا ہے، اس وقت سے لوگوں کو محظوظ کر رہا ہے، گانے کی پریکٹس کر رہا ہے، رقص میں کمال حاصل کر رہا ہے، گانے لکھ رہا ہے۔ یقیناً اس میں کچھ فطری ذہانت بھی تھی، اس کے ماحول نے بھی اس کی مدد کی۔ اس نے ایسے خیالات تشکیل دیے جنھوں نے اسے تقویت دی۔ اس کے سامنے کئی کامیاب ماڈل موجود تھے۔ اس کے گھرانے نے اس کی راہنمائی کی۔ لیکن اہم ترین نکتہ یہ تھا کہ وہ کامیابی کے لیے کوئی بھی قیمت ادا کرنے کو تیار تھا۔ میں، ڈبلیو آئی ٹی ـــــ جو بھی قیمت دینی پڑے ـــــ کی اصطلاح استعمال کرنا پسند کرتا ہوں۔ کامیاب لوگ کامیابی کے لیے ہر قیمت * ادا کرنے کے لیے تیار ہوتے ہیں۔ کسی بھی اور چیز کی نسبت یہ نکتہ، انہیں باقی تمام لوگوں سے ممتاز کرتا ہے۔

کیا کچھ اور خیالات بھی اعلیٰ کامیابی کی پرورش کرتے ہیں؟ یقیناً، جتنا آپ انہیں ذہن میں لائیں گے، اتنا ہی بہتر ہو گا۔ اس کتاب میں جہاں کہیں بھی آپ اضافی قدریں (distinctions) یا بصیرت آمیز نکات پیدا کر سکیں، اس کی بھی یقیناً آگہی ہونی چاہیے۔ یاد رکھیے، کامیابی اپنے نشانات چھوڑتی جاتی ہے۔ کامیاب لوگوں کا تجزیاتی مطالعہ کیجیے۔ ان کے اہم خیالات جانیں جو لگاتار مؤثر ایکشن لینے اور غیر معمولی نتائج پیدا کرنے کی قابلیت میں اضافہ کرتے ہیں۔ ان سات خیالات کی بدولت لوگوں نے حیرت انگیز کارنامے انجام دیے ہیں اور مجھے یقین ہے کہ ان کی بدولت آپ بھی محیر العقول کارنامے انجام دے سکتے ہیں۔ بشرطیکہ ان مقاصد کے لیے آپ میں مستقل کمٹ منٹ موجود ہو۔

آپ میں سے کئی لوگوں کے خیالات میں پڑھ سکتا ہوں۔ ٹھیک ہے، یقیناً یہ ایک بڑی شرط ہے۔ اگر آپ کے خیالات آپ کے معاون نہ ہوں تو کیا ہو گا؟ اگر آپ کے خیالات

*: یہ کہنے کی ضرورت نہیں کہ کامیابی کے حصول کے لیے، کسی کو نقصان پہنچائے بغیر، آپ سب کچھ کرنے کے لیے تیار ہوتے ہیں۔

مثبت کے بجائے منفی ہوں تو کیا ہو؟ ہم ان خیالات کو کیسے تبدیل کرتے ہیں؟ آ گہی کا پہلا قدم تو آپ اٹھا ہی چکے ہیں۔ آپ کو علم ہے کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ اگلا قدم اپنی اندرونی تصاویر اور خیالات کو کنٹرول کرنے اور اپنے ذہن کو استعمال کرنے کے لیے ایکشن کا ہے۔

اب تک ہم ان اجزا کو اکٹھا کرنا شروع کر چکے ہیں جو میرے خیال کے مطابق کامیابی کی جانب رہنمائی کرتے ہیں۔ ہم نے اس نظریے سے ابتدا کی تھی کہ انفارمیشن بادشاہوں کی چیز ہے اور یہ کہ اعلیٰ ابلاغ کے مالک وہ لوگ ہوتے ہیں جو اپنا مقصد پہنچانتے ہیں اور اس کے حصول تک، اپنے تبدیل شدہ رویوں کے ذریعے مؤثر ایکشن لینا جانتے ہیں۔ دوسرے باب میں ہمیں یہ آ گہی حاصل ہوئی تھی کہ اعلیٰ کامیابی ماڈلنگ کے ذریعے حاصل ہوتی ہے۔ اگر آپ اعلیٰ کامیابیوں کے حامل لوگوں کو تلاش کر لیں تو آپ ان کے خصوصی اقدامات ان کے تصورات، ذہنی کیفیت اور جسمانی قوت ـــــ جو اپنے مطلوبہ نتائج کے حصول کے لیے وہ لگا تار لیتے رہتے ہیں ـــــ کو ماڈل کر سکتے ہیں اور اسی طرح کے نتائج کہیں کم وقت میں حاصل کر سکتے ہیں۔ تیسرے باب میں ہم نے کیفیت کی قوت کے بارے میں گفتگو کی اور ہمیں پتا چلا کہ نیورولوجیکل کیفیت کتنی طاقت ور، باوسیلہ (resourceful) اور مؤثر رویے کی حامل ہوتی ہے۔ چوتھے باب میں ہم نے خیالات (beliefs) کی نوعیت جاننے کی کوشش کی۔ طاقت ور خیالات کس طرح اعلیٰ کامیابی کے راستے کھولتے ہیں، اس باب میں ہم نے ان سات خیالات سے آ گہی حاصل کی جو کامیابی کے بنیادی پتھر کہلائے جا سکتے ہیں۔

اب ہم ان طاقت ور ٹیکنیکس بارے میں گفتگو کریں گے جو آپ کے اب تک حاصل شدہ علم کے استعمال میں آپ کی مدد کر سکتی ہیں۔ یہی وقت ہے سیکھنے کا...

چھٹا باب

اپنے ذہن کو کنٹرول کرنا: ذہن کو کیسے استعمال کیا جائے

"غلطی نہ ڈھونڈیے بلکہ اس کا حل تلاش کیجیے"—— ہنری فورڈ

یہ باب حل تلاش کرنے کے بارے میں ہے۔ہم اب تک یہ گفتگو کرتے آئے ہیں کہ زندگی میں تبدیلی لانے کے لیے آپ کو کیا تبدیلیاں لانی چاہئیں۔کس قسم کی کیفیات آپ کو توانائی بخشتی ہیں، اور کس طرح کی کیفیات آپ کو بے آسرا چھوڑ دیتی ہیں۔اس حصے میں آپ اپنی کیفیات بدلنے کے بارے میں جان کاری لیں گے تاکہ آپ جہاں اور جب چاہیں، اپنی مرضی کے نتائج جنم دے سکیں (عموماً لوگوں کے پاس وسائل کی کمی نہیں ہوتی۔انہیں دراصل اپنے ذرائع پر مکمل کنٹرول نہیں ہوتا)۔خود کو کنٹرول میں رکھنا اور زندگی سے زیادہ سے زیادہ حظ اٹھانا، اپنی کیفیات، اپنے اقدامات میں تبدیلی لانا اور پھر آپ کے جسم میں پیدا شدہ نتائج—— سب کچھ محض ایک لمحے میں—— یہ سب سکھانا اس باب کا مقصد ہے۔

تبدیلی کا ماڈل، جو میں یا این ایل پی پڑھاتے ہیں، تھراپی کے بہت سے سکولوں میں پڑھائے جانے والے ماڈل سے بہت حد تک مختلف ہے۔تھراپی کے اصول میں، مخصوص سکولوں کی نقالی کرنا ہماری ثقافت کا لازمی جزو سا بن گیا ہے۔زیادہ تر تھراپسٹس کا خیال ہے کہ تبدیلی لانے کے لیے آپ کو اپنے گہرے منفی مشاہدات کی طرف رجوع کرنا اور ان کا دوبارہ مشاہدہ کرنا ہوگا۔اس کے پیچھے یہ تصور کارفرما ہے کہ لوگوں کے منفی مشاہدات ان کے اندر کسی مائع کی طرح بھرے جاتے ہیں، یہاں تک کہ اندر کوئی جگہ باقی نہیں رہتی اور وہ یا پھٹ جاتے ہیں یا باہر کی جانب بکھر (over flow) ہو جاتے ہیں۔تھراپسٹس کے بقول، اس پراسس میں مربوط رہنے کا یہی ایک طریقہ ہے کہ ان واقعات کا دوبارہ مشاہدہ کیا جائے اور وہی اذیت اٹھائی جائے اور اس طرح اس مشاہدے سے جان چھڑائی جائے۔

میرے مشاہدے کے مطابق لوگوں کے مسائل میں ان کی مدد کرنے کا یہ سب سے غیر مؤثر طریقہ ہے۔ جب آپ لوگوں کو انتہائی خوف ناک مشاہدہ کرنے کو کہہ رہے ہیں تو دراصل انہیں دردناک اور کس مپرسی کی کیفیت میں دوبارہ مبتلا کر رہے ہیں۔ اگر آپ کسی کو کس مپرسی کی کیفیت میں مبتلا کر دیں تو اس میں توانا رویے اور نتائج پیدا کرنے کے مواقع تو ختم ہی ہو جائیں گے۔ بلکہ ممکن ہے یہ سوچ اس میں دردناک اور کس مپرسی کی کیفیت کو مزید گہرا کر ڈالے۔ مجبوریوں اور درد کی ان نیورولوجیکل کیفیات سے مسلسل ربط کے ذریعے، مستقبل میں ایسی کیفیات جنم دینا زیادہ آسان ہو جاتا ہے۔ جتنا آپ اپنے مشاہدے کو تروتازہ کریں گے، آپ کے لیے اتنا ہی زیادہ اس کے استعمال کا امکان ہو گا۔ شاید یہی وجہ ہے کہ روایتی تھراپسٹس نتائج کے حصول میں خاصا لمبا وقت لے جاتے ہیں۔

میرے کچھ دوست بہت اچھے تھراپسٹس ہیں۔ وہ بڑے خلوص سے اپنے مریضوں کی دیکھ بھال کرتے ہیں۔ انہیں یقین ہے کہ ان کی کارگزاری خاصا فرق پیدا کرتی ہے۔ یقیناً کرتی ہو گی۔ روایتی تھراپی نتائج بہرحال پیدا کرتی ہے۔ یہاں سوال یہ ہے کہ کیا یہی نتائج مریض کو زیادہ تکلیف میں مبتلا کیے بغیر اور نسبتاً کم عرصے میں پیدا کیے جا سکتے ہیں؟ جواب اثبات میں ہے۔ بشرطیکہ ہم دنیا کے انتہائی مؤثر تھراپسٹس کے اقدامات کو ماڈل کریں۔ بانڈلر اور گرنڈر نے بالکل یہی کیا تھا۔ درحقیقت اگر آپ اپنے ذہن کی فعالیت کے متعلق سادہ سی آگہی اچھی طرح لے سکیں تو آپ خود اپنے تھراپسٹ اور ذاتی معالج بن سکتے ہیں۔ تھراپی کے عمل سے کہیں آگے، آپ اپنے احساسات، جذبات یا رویوں میں، چند لمحوں کے اندر، تبدیلی لانے کے اہل ہو سکتے ہیں۔

زیادہ مؤثر نتائج کا جنم، میرے خیال میں، تبدیلی کے پراسس کے نئے ماڈل کے جنم کے ساتھ شروع ہوتا ہے۔ اگر آپ سمجھتے ہیں کہ آپ کے مسائل آپ کے اندر over flow ہونے تک بھرے جاتے ہیں تو پھر آپ کو بالکل یہی مشاہدہ ہو گا۔ کسی مہلک مواد کی طرح ہر درد کو جمع کرنے کے بجائے، میں اپنی نیورولاجیکل سرگرمی کو کم و بیش ایک جیوک باکس سے مشابہہ سمجھتا ہوں۔ درحقیقت ہوتا یہ ہے کہ انسان جو مشاہدات یا تجربات کرتا ہے، وہ ریکارڈ ہوتے جاتے ہیں۔ ہم انہیں ذہن میں بالکل کسی جیوک باکس کی طرح ذخیرہ کر لیتے ہیں۔ ہمارے ذہن میں موجود یہ ریکارڈ بھی حسب ضرورت، بالکل جیوک باکس کی طرح، اردگرد کے کسی صحیح محرک کے چلنے سے شروع ہو جاتا ہے۔ چنانچہ ہم اپنی مرضی کے مطابق مشاہدے کو یاد کرنے

گویا خوشی اور مسرت کے گیت کا بٹن دبانے، یا دکھ بھرے اور غم ناک گیت کا بٹن دبانے کا چناؤ کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کا تھراپی پلان بار بار دکھ اور تکلیف کے بٹن کو دبانے سے متعلق ہے تو ممکن ہے آپ اپنی منفی کیفیت کو، جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں، اور زیادہ خود پر سوار کر لیں۔ میرے خیال میں آپ کو بالکل ہی منفرد کام کرنا چاہیے۔ ممکن ہے آپ اپنے جیوک باکس کو نئے سرے سے پروگرام کر سکیں اور اس طرح وہ ایک بالکل ہی مختلف گیت آپ کو سنانا شروع کر دے۔ آپ وہی بٹن دبا رہے ہوں، لیکن غم زدہ گانے کے بجائے وہاں سے جوش و جذبے سے بھرپور گیت سنائی دینے لگے، یا یہ بھی ممکن ہے کہ آپ ڈسک (disc) کو ہی دوبارہ ریکارڈ کر ڈالیں۔ اپنی پرانی یادیں باہر لائیں اور انہیں بدل ڈالیں۔

یہاں نکتہ یہ ہے کہ نہ بجائے جانے والے ریکارڈ کوئی جگہ نہیں گھیر رہے اور نہ ہی جگہ کی تنگی سے وہ پھٹنے جا رہے ہیں۔ یہ بھی بے سروپا سی بات ہے۔ جس طرح جیوک باکس کو ری پروگرام کرنا سادہ سی بات ہے، اسی طرح اپنے بے سرو پا اور نامعقول خیالات اور جذبات کو بدلنا بھی آسان ہے۔ اپنی کیفیت کو بدلنے کے لیے ہمیں قطعاً اس تکلیف دہ صورتِ حال (یادوں کے پریشان کن مشاہدے) سے گزرنے کی ضرورت نہیں۔ ہمیں صرف اتنا کرنا ہے کہ اپنی اندرونی تصاویر کو منفی سے مثبت میں بدل ڈالیں اور یہ کیفیت پیدا ہوتے ہی ہم میں مؤثر نتائج کو جنم دینے کی اہلیت خود بخود پیدا ہو جائے گی۔ ہمیں جوش و جذبے کے سرکٹس کو آن کرنا ہے اور تکلیف والے سرکٹس کو آف کر دینا ہے۔

این ایل پی، انسانی مشاہدے کے عناصر کے بجائے اس کے ڈھانچے کا جائزہ لیتا ہے۔ ذاتی طور پر ہمدردانہ طرزِ عمل کے باوجود، ہم رونما ہونے والے واقعے کی تصحیح نہیں کر رہے ہوتے۔ ہم زیادہ خیال اس امر کا کرتے ہیں کہ اس واقعے کو آپ اپنے ذہن میں کس طرح ترتیب دیتے ہیں۔ آپ ڈیپریشن کی کیفیت یا پُرجوش کیفیت کو کس طرح جنم دیتے ہیں، ان دونوں کیفیتوں میں کیا فرق ہے؟ بنیادی فرق اس انداز کا ہے جس سے آپ اپنی اندرونی تصاویر مرتب کرتے ہیں۔

> ''خود میرے دبے ہوئے شعوری خیالات کے سوا کوئی اور چیز مجھ پر حاوی نہیں ہوتی۔'' —— انتھونی رابنز

ہم اپنی اندرونی تصاویر کو اپنی پانچ حسیات —— بصارت، سماعت، لمس، ذائقے اور

سونگھنے ــــ کے ذریعے تشکیل دیتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں ہم اپنی پانچ حسیات کے روبہ عمل ہونے پر دنیا کا مشاہدہ کرتے ہیں۔ چنانچہ ہمارے ذہن میں ذخیرہ شدہ سارے مشاہدات انہی حسیات خصوصاً بنیادی تین اجزا ــــ بصارت، سماعت اور لمس ــــ سے تشکیل پاتے ہیں۔

ہم جس انداز میں اپنی اندرونی تصاویر تشکیل دیتے ہیں، یہ اجزا ان کی وسیع گروپنگز ہوتے ہیں۔ آپ کے پیغامات ان پانچ حسیات یا تصویری نظاموں (representational systems) کو اپنے کسی مشاہدے یا نتیجے کی تشکیل کے اجزا بھی سمجھ سکتے ہیں۔ یاد رکھیے، اگر کوئی کسی خاص نتیجے کو جنم دے سکتا ہے تو وہ نتیجہ خصوصی ذہنی اور جسمانی اقدامات کی پیداوار ہوتا ہے۔ اگر آپ بالکل اسی طرح ان اقدامات کی نقل کر سکیں تو آپ اس شخص کے پیدا کردہ نتائج کو بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ نتیجے کو جنم دینے کے لیے آپ کو لازماً معلوم ہونا چاہیے کہ کون سے اجزا ضروری ہیں۔ تمام انسانی مشاہدات کے "اجزا" ہماری انہی پانچ حسیات یا عناصر سے اخذ ہوتے ہیں۔ تاہم صرف یہی جاننا کافی نہیں کہ کون سے اجزا کی ضرورت ہے۔ اپنے مطلوبہ نتیجے کے حصول کے لیے آپ کو اچھی طرح پتا ہونا چاہیے کہ کون سے اجزا کا کتنا کتنا حصہ درکار ہے۔ اگر آپ کسی مخصوص جزو کا بہت زیادہ یا بہت کم حصہ ڈال دیں گے تو آپ اسی طرح کا اور اتنی ہی کوالٹی کا نتیجہ برآمد نہیں کر سکیں گے۔

لوگ کوئی بھی تبدیلی لانے کے لیے عموماً دو چیزوں میں سے ایک، یا دونوں ہی بدل ڈالنا چاہتے ہیں۔ وہ کیسا محسوس کرتے ہیں ــــ یعنی ان کا ذائقہ ــــ اور/ یا ان کا رویہ کیا ہوتا ہے۔ مثلاً ایک سگریٹ نوش بسا اوقات اپنے جسمانی اور جذباتی احساسات اور یکے بعد دیگرے سگریٹ تک رسائی کے سلیقے میں تبدیلی لانا چاہتا ہے۔ کیفیت کی طاقت کے موضوع پر پچھلے کسی باب میں، ہم نے یہ واضح کیا تھا کہ لوگوں کی کیفیات، اور اس طرح ان کے رویوں کو بدلنے کے دو طریقے ہیں ــــ یا تو ان کی جسمانی حالت کو بدل دیا جائے جو ان کے محسوسات اور ان کے پیدا شدہ طرزِ عمل کو بدل ڈالے گی یا ان کی اندرونی تصاویر کو تبدیل کر دیا جائے۔ اس باب میں ہم خصوصاً چیزوں کی پیش کاری کے انداز میں تبدیلی کا عمل جان رہے ہیں تا کہ وہ ہمیں محسوس کرنے اور ایسے رویے پیدا کرنے میں تقویت دے جو ہمارے مقاصد کے حصول میں کارآمد ہوں۔

دو چیزیں ایسی ہیں جو ہماری اندرونی تصاویر میں تبدیلی لا سکتی ہیں۔ ہم اپنی تصویر تبدیل کر سکتے ہیں ــــ اور پھر، مثال کے طور پر، اگر ہم بدترین منظرنامہ تصور کرتے ہیں تو ہم

اسے بہترین منظر نامے کی تصویر میں بدل سکتے ہیں۔ یا ہم کسی بھی تصویر کشی کے انداز کو بدل سکتے ہیں۔ ہم میں سے اکثر لوگوں کے ذہن میں ایسیkeys ہوتی ہیں جو ہمارے ذہن کو کسی مخصوص ردِعمل کی جانب بڑھا دیتی ہیں۔ مثلاً بعض لوگوں کو کسی بھی چیز کی تصویر کو زیادہ سے زیادہ بڑا کرنا حد درجہ متحرک کرتا ہے۔ بعض لوگوں کے خیال میں کسی چیز کے بارے میں خود سے بات کرتے ہوئے ان کا لہجہ، ان کی ہیجان انگیزی میں بڑا اہم فرق ڈالتا ہے۔ تقریباً ہم سبھی میں بعض بنیادی ذیلی طریقے (submodalities) موجود ہوتے ہیں جو ہمارے اندر فوری ردِعمل کو جنم دیتے ہیں۔ ایک بار ہم اشیا کو تصویر کرنے اور ان کے خود پر اثر انداز ہونے کے مختلف انداز دریافت کر لیں تو ہم اپنے ذہن کا کنٹرول سنبھال سکتے ہیں اور اشیا کی اس انداز کی تصویر کشی کر سکتے ہیں جو ہمیں محدود کرنے کے بجائے مزید تقویت دے۔

کسی کے پیدا کردہ نتیجے کو ماڈل کرنے کے لیے اس حقیقت سے کچھ زیادہ جاننا ہوگا کہ اس نے اپنے ذہن میں کسی شے کو کیسے تصویر کیا، اور اس کے بارے میں خود سے کیا کہا۔ اس کے ذہن میں موجود کھد بد تک رسائی کے لیے ہمیں زیادہ تیز آلات کی ضرورت ہے۔ یہیں ذیلی طریقوں کا کام شروع ہوتا ہے۔ یہ نتیجہ پیدا کرنے کے لیے اجزا کی موزوں ترین مطلوبہ مقداروں کی طرح ہوتے ہیں۔ انسانی مشاہدے کا ڈھانچا کھڑا کرنے میں یہی انتہائی چھوٹے اور مختصر بلاکس کارفرما ہوتے ہیں۔ ایک تصویری مشاہدے کو سمجھنے کی اہلیت رکھنے اور پھر اسے کنٹرول کرنے کے لیے، ہمیں اس کے بارے میں زیادہ سے زیادہ علم کی ضرورت ہے۔ ہمیں معلوم ہونا چاہیے کہ یہ روشن ہے یا تاریک، سیاہ ہے یا سفید، یا پھر رنگین۔ متحرک ہے یا ساکن۔ اسی طرح ہم یہ جاننا چاہیں گے کہ سماعتی ابلاغ تیز ہے یا خاموش، نزدیک ہے یا دور، گونج دار ہے یا غیر مرتعش۔ لمسی مشاہدے کی صورت میں یہ پتا کرنا ہوگا کہ وہ نرم ہے یا سخت، تیز ہے یا ہموار، لچک دار ہے یا غیر لچک دار۔ میں نے ذیل میں ذیلی طریقوں کی ایک فہرست بنائی ہے۔

ایک اور انتہائی اہم فرق تصور کے مربوط یا غیر مربوط ہونے کا ہے۔ ایک مربوط تصور کا مشاہدہ آپ اس طرح کرتے ہیں جیسے آپ واقعتاً جائے واقعہ پر تھے۔ آپ اسے اپنی آنکھوں سے دیکھتے ہیں، سنتے ہیں اور وہی محسوس کرتے ہیں جو آپ اس وقت، اسی مخصوص جگہ پر بذاتِ خود ہونے کی صورت میں محسوس کرتے۔ ایک غیر مربوط مشاہدہ کچھ اس نوعیت کا ہوتا ہے جیسے آپ اسے خارج سے مشاہدہ کر رہے ہو۔ اگر آپ اپنا غیر مربوط تصور دیکھ رہے ہیں تو یوں لگے گا جیسے آپ اپنے بارے میں کوئی فلم دیکھ رہے ہیں۔

ممکنہ ذیلی طریقوں کی چیک لسٹ (checklist)

بصری:

1۔ فلم یا ساکت فریم (frames)
2۔ وسیع منظر (panorama) یا فریم شدہ (اگر فریم شدہ ہے تو فریم کی شکل)
3۔ رنگین یا سیاہ اور سفید
4۔ چمک دمک (brightness)
5۔ فوٹو کا سائز (عمومی سائز، چھوٹا یا بڑا)
6۔ مرکزی چیز (وں) کا سائز
7۔ اپنی ذات تصویر کے اندر یا باہر
8۔ اپنے آپ سے تصویر کا فاصلہ
9۔ اپنے آپ سے مرکزی چیز کا فاصلہ
10۔ تھری ڈی کوالٹی (سہ جہتی کوالٹی)
11۔ رنگ (یا سیاہ اور سفید) کی شدت (intensity)
12۔ تقابلی فرق (degree of contrast)
13۔ حرکت پذیری (اگر ہے تو تیز یا آہستہ انداز)
14۔ ارتکاز (فوکس: کون سے اجزاء، اندر یا باہر)
15۔ وقفہ جاتی ارتکاز یا مسلسل ارتکاز
16۔ بصری زاویہ
17۔ تصویروں (مرحلوں) کی تعداد
18۔ مقام
19۔ مزید کوئی اور؟

سماعی

1۔ والیوم (volume)
2۔ آواز کا زیروبم (خلل اندازی، گروپنگ)
3۔ واقعات کا تسلسل (rhythem) (متواتر، غیر متواتر)

4۔ اندرونی خم (inflections) (الفاظ کی نشان دہی، کیسے)
5۔ ٹیمپو (tempo)
6۔ وقفے (pauses)
7۔ لہجے کا انداز (tonality)
8۔ بغیر پیچ اور گہرائی کے، موسیقی کی آواز (timbre) کوالٹی، کہاں سے گونج رہی ہے)
9۔ آواز کی انفرادیت (چبھتی ہوئی، ہموار، وغیرہ وغیرہ)
10۔ اردگرد حرکت پذیر آواز، ماحولیاتی
11۔ مقام
12۔ اس کے علاوہ مزید کچھ اور؟

لمسیاتی

1۔ حرارت کی کیفیت (temperature)
2۔ بناوٹ (texture)
3۔ ارتعاش (vibration)
4۔ دباؤ (pressure)
5۔ حرکت
6۔ مدت (duration)
7۔ مسلسل، غیر مسلسل
8۔ شدت (intensity)
9۔ وزن
10۔ کثافت (density)
11۔ مقام
12۔ اس کے علاوہ کچھ اور؟

درد کے لیے

1۔ بے چینی (tingling)
2۔ گرم ـــــ سرد

3۔ عضلاتی کھنچاؤ (muscle tension)
4۔ کاہلی ــــ چستی
5۔ دباؤ
6۔ مدت
7۔ غیر مسلسل، وقفے وقفے سے (مثلاً جذباتی کیفیت) (intermittent)
8۔ مقام
9۔ اس کے علاوہ کچھ اور؟

ایک لمحے کو اپنا حالیہ خوش گوار مشاہدہ ذہن میں لایئے۔ بلکہ حقیقتاً اس مشاہدے کو خود پر طاری کر لیجیے۔ اپنی آنکھوں سے وہ سب کچھ دیکھنے کی کوشش کیجیے جو آپ نے دیکھا تھا۔ واقعات، تصورات، رنگ، روشنی وغیرہ وغیرہ جو کچھ آپ نے سنا تھا، اسے سنیے، آوازیں، شور اور اسی طرح۔۔ اپنے محسوسات کو دوبارہ محسوس کیجیے۔ جذبات، مزاج وغیرہ دیکھئے، کیسا مشاہدہ ہوتا ہے۔

اب آپ اپنے جسم سے باہر نکلیں اور وقوعے سے دور ایسی جگہ خود کو لے جاتے ہوئے محسوس کریں جہاں سے آپ اب بھی اس مشاہدے میں خود کو دیکھ سکتے ہیں۔ مشاہدے کو اس طرح تصور کریں جیسے آپ خود کو کسی فلم میں متحرک دیکھ رہے ہیں۔ آپ کے احساسات میں کیا فرق پڑا ہے؟ کہاں آپ کے محسوسات زیادہ شدید تھے، پہلی مثال میں یا دوسری میں؟ ان کیفیات میں موجود فرق ہی دراصل مربوط مشاہدے اور غیر مربوط مشاہدے کا فرق ہے۔

تعلق بمقابلہ علیحدگی جیسی ذیلی طریقوں کی خصوصیات کے استعمال سے، آپ اپنی زندگی کے مشاہدے کو انقلابی طور پر تبدیل کر سکتے ہیں۔ یاد رہے ہم یہ سمجھ چکے ہیں کہ تمام انسانی رویہ ہم پر طاری کیفیت کا نتیجہ ہوتا ہے اور ہماری کیفیات، ہماری اندرونی تصاویر ــــ وہ چیزیں جنہیں ہم فوٹو کرتے ہیں، خود سے کہتے ہیں وغیرہ وغیرہ ــــ سے جنم لیتی ہیں۔ ایک فلم ڈائریکٹر جس طرح اپنے ناظرین پر اپنی فلم کا تاثر تبدیل کر سکتا ہے، آپ بھی اسی طرح خود پر اثر انداز ہونے والے زندگی کے کسی بھی مشاہدے کا تاثر بدل سکتے ہیں۔ ایک ڈائریکٹر کیمرے کا زاویہ، موسیقی کا والیوم اور قسم، حرکت کی رفتار اور تعداد، تصور کا رنگ اور کوالٹی تبدیل کر کے، ناظرین پر اپنی پسندیدہ کیفیت طاری کر سکتا ہے۔ آپ بھی اپنے اعلیٰ مقاصد یا ضروریات میں

مدد دینے والی کیفیات اور رویے پیدا کرنے کے لیے اسی انداز میں اپنے ذہن کی رہنمائی کر سکتے ہیں۔

میں آپ کو بتاتا ہوں کہ یہ کیسے ہوتا ہے۔ یہ مشقیں کرنا بہت اہم ہے۔ اس لیے ان میں سے ہر ایک کو بڑے غور سے پڑھنا ہوگا اور پھر رک کر، آگے مطالعہ کرنے سے پہلے، اسے عملاً کرنا ہوگا۔ کسی اور کی ہمراہی میں یہ مشقیں کرنا غالباً پرلطف رہے گا۔ باری باری ایک ایک نکتہ اٹھائیں اور ان کا جواب دیں۔

میں چاہتا ہوں کہ آپ کسی بھی خوش گوار یاد کے بارے میں سوچیں، یہ حالیہ واقعہ بھی ہوسکتا ہے اور بہت پرانا بھی۔ آنکھیں بند کر لیجیے، پرسکون ہو کر اس کے متعلق سوچیے۔ اب وہ تصور لیں اور اسے زیادہ سے زیادہ روشن کرتے جائیں۔ جوں جوں تصور میں چمک دمک پیدا ہوتی ہے، خیال رکھیے کہ آپ کی کیفیت کیسے بدلتی جاتی ہے۔ پھر اس کے بعد میں چاہوں گا کہ آپ اپنی ذہنی تصویر کو اپنے قریب تر لائیں۔ اب اسے روکیں اور اسے بڑا کرنا شروع کریں۔ جب آپ تصور کے ساتھ یہ عمل کرتے ہیں تو کیا ہوتا ہے؟ یہ مشاہدے کی شدت کو تبدیل کر ڈالتی ہے۔ ہے نا یہی بات؟ لوگوں کی اکثریت کے لیے پہلے سے ہی خوش گوار یاد کو زیادہ روشن زیادہ بڑا اور قریب تر کرنا پہلے سے بھی زیادہ طاقت وَر تصور اور زیادہ خوش گواریت کو جنم دیتا ہے۔ یہ اندرونی تصاویر کی طاقت اور لطف کو مزید بڑھا دیتا ہے۔ اس کے ذریعے زیادہ طاقت وَر اور لطف انگیز کیفیت آپ پر طاری ہو جاتی ہے۔

بصری، سمعی اور لمسیاتی —— ان تینوں طریقوں یا تصویری نظاموں —— تک ہر شخص کی رسائی ہوتی ہے مگر لوگ مختلف تصویری نظاموں پر مختلف حد (degree) میں اعتبار کرتے ہیں۔ بعض لوگوں کی اپنے ذہن تک رسائی بنیادی طور پر بصری دائرہ عمل سے ہوتی ہے۔ وہ اپنے ذہن میں دیکھی ہوئی تصاویر پر ردعمل کرتے ہیں۔ بعض لوگ سمعی دائرہ کار اور بعض لمسیاتی دائرہ کار پر زیادہ بھروسا کرتے ہیں۔ یہ لوگ اپنی سماعت یا محسوسات کے حوالے سے بہت شدید ردعمل کرتے ہیں۔ اب چونکہ آپ نے بصری دائرے کو بدل دیا ہے اس لیے اب ہم اسی چیز کو تصاویر کے دوسرے نظاموں میں دیکھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

وہی خوش گوار یاد، جس پر اب تک ہم کام کرتے رہے ہیں، دوبارہ واپس لایے۔ کانوں میں پڑتی آوازوں اور صوتوں کا والیوم بڑھا دیجیے۔ ان میں تسلسل (rhythm)، (bass) اور موسیقیت کی گہرائی پیدا کیجیے۔ انہیں مضبوط تر اور مثبت شکل دیجیے۔ اب یہی کچھ

لمسیاتی ذیلی طریق کار کے تحت کیجیے۔ اپنی یادداشت کو پہلے کی نسبت گرم تر، نرم تر اور زیادہ ہموار بنایے۔ اب دیکھئے مشاہدے کے بارے میں آپ کے محسوسات کو کیا ہوتا ہے؟

سب لوگوں کا ردعمل ایک جیسا نہیں ہوتا۔ خصوصاً لمسیاتی اشارے مختلف لوگوں میں مختلف تاثرات کو آشکار کرتے ہیں۔ آپ میں سے اکثر لوگوں نے محسوس کیا ہوگا کہ تصور کو روشن تر اور زیادہ بڑا بنانے سے، وہ وسیع تر ہو گیا۔ اس نے اندرونی تصاویر کو زیادہ گہرائی دی۔ زیادہ اثر انگیز بنایا اور اہم ترین یہ کہ اس نے آپ کو زیادہ مثبت اور قوت بخش کیفیت دے ڈالی۔ مشاورتی سیشنوں میں، جب میں یہ مشقیں کرتا ہوں تو میں کسی بھی شخص کی جسمانی حالت دیکھ کر، اس کے ذہن میں پیدا ہوتی کیفیت کو بعینہٖ اسی طرح سمجھ سکتا ہوں۔ اس کا سانس کا عمل گہرا ہو جاتا ہے، کندھے سیدھے ہو جاتے ہیں، چہرہ پرسکون ہو جاتا ہے اور اس کا سارا جسم زیادہ چست اور توانا لگنے لگتا ہے۔

اب اسی عمل کو ہم منفی تصور کے ساتھ لینے کی کوشش کرتے ہیں۔ آپ کسی ایسی چیز کا تصور کیجیے جس نے آپ کو بُری طرح اَپ سیٹ کیا ہو اور درد کا باعث بنی ہو۔ اب اسی تصور کو زیادہ چمک دار بنائیں، اپنے قریب لائیں اور اس کو بڑا کریں۔ آپ کے ذہن میں کیا ہو رہا ہے؟ اکثر لوگوں کو اپنی منفی کیفیت میں زیادہ شدت جنم لیتی محسوس ہوتی ہے۔ پرانی بُری یادیں پہلے سے زیادہ طاقت وَر ہو کر سامنے آتی ہیں۔ اب تصور کو واپس اس کی جگہ پر رکھ دیں۔ اگر آپ اسے چھوٹا، غیر واضح اور اپنے سے دور رکھ کر بنائیں تو کیا ہوتا ہے؟ اسے آزمائیں اور اپنے محسوسات میں فرق کو نوٹ کریں۔ آپ کو پتا چلے گا کہ آپ کے منفی جذبات اپنی طاقت کھو بیٹھے ہیں۔

اسی چیز کو دوسرے طریقوں کے ساتھ آزمایے، اپنی اندرونی آواز کو، یا مشاہدے میں جو کچھ بھی ہو رہا ہے، انہیں بلند تر اور الگ الگ ٹون (tone) میں سنیے۔ مشاہدے کو سخت اور واضح محسوس کیجیے۔ توقع ہے کہ اسی طرح کی صورتِ حال پیدا ہو گی — منفی جذبات مزید شدید ہو جائیں گے۔ میں دوبارہ یہ نہیں چاہتا کہ آپ اسے تعلیمی انداز میں سمجھیں۔ میری خواہش ہے کہ آپ یہ مشقیں زیادہ ارتکاز اور گہرائی کے ساتھ (محتاط انداز میں) اس طرح کرتے جائیں کہ آپ کو معلوم ہو کہ کون سے طریقے اور ذیلی طریقے آپ کے لیے انتہائی قوت بخش ہیں۔ آپ غالباً دوبارہ ان اقدامات کو اپنے ذہن میں دہرانا چاہیں گے تا کہ آپ کو صحیح علم ہو کہ تصور میں تبدیلی کس طرح اس کے بارے میں آپ کے محسوسات کو بدل دیتی ہے۔

اپنے ابتدائی منفی تصور کو لیجیے اور اسے پہلے سے چھوٹا کر دیجیے، دیکھتے رہیے کہ تصور کے چھوٹا ہونے سے کیا ہوتا ہے۔ اب اسے غیر مرتکز (defocus) کر دیجیے۔ اسے مدھم، دھندلا اور ناقابل بصارت بنا دیجیے۔ اب اسے خود سے دور کیجیے۔ اتنی دور کہ جہاں سے یہ بمشکل دکھائی دے۔ اور آخر میں تصور کو ایک تصوراتی سوراخ کے اندر دھکیل دیجیے۔ محسوس کریں کہ اس تصور کے غائب ہونے پر، آپ کو کیا دکھائی، سنائی دیتا اور محسوس ہوتا ہے۔

یہی چیز سمعی طریقے سے آزمایے، ساعت میں پڑتی آوازوں کا والیوم کم کیجیے، انہیں دھیما اور کمزور کر دیجیے ان کا تسلسل اور جوش ختم کر دیجیے۔ یہی کچھ لمس سے متعلق اپنے خیالات کے ساتھ کیجیے۔ تصور کو واجبی، ناکافی اور شکستہ سا محسوس کیجیے۔ اس عمل سے گزرنے کے بعد، منفی تصور کے ساتھ کیا بیتتی ہے؟ اگر آپ دوسرے لوگوں کی طرح ہیں تو تصور کی ساری طاقت ختم ہو چکی ہو گی۔ یہ کمزور، معمولی درد والا ہو جائے گا۔ ممکن ہے اس کا وجود ہی نہ رہے۔ آپ کوئی بھی ایسی چیز ذہن میں لا سکتے ہیں جس نے ماضی میں آپ کو بہت تکلیف دی ہو، اسے بے طاقت بنا سکتے ہیں، تحلیل کر سکتے ہیں اور مکمل طور پر غائب بھی کر سکتے ہیں۔

میرے خیال میں، آپ تصور کے اس مشاہدے سے اچھی طرح سمجھ سکتے ہیں کہ یہ ٹیکنالوجی کتنی طاقت وَر ہو سکتی ہے۔ چند لمحوں میں آپ نے ایک مثبت احساس لیا، اسے طاقت وَر اور زیادہ قوت بخش کر ڈالا۔ آپ ایک طاقت وَر منفی تصور کو لے کر، خود پر طاری اس کی قوت کو بھی ایک ہی جھٹکے میں اتارنے کے قابل ہو گئے۔ ماضی میں، آپ اپنی اندرونی تصاویر کے رحم وکرم پر ہوا کرتے تھے۔ اب آپ کو علم ہونا چاہیے کہ معاملات کو اس نہج پر نہیں چلنے دینا ہے۔

بنیادی طور پر، آپ اپنی زندگی دو میں سے کسی ایک انداز میں گزار سکتے ہیں۔ ایک یہ کہ ماضی کی طرح ہی اپنے ذہن کو کام کرنے دیں۔ یہ کوئی بھی تصویر، آواز، یا جذبہ ایک لمحے میں آپ کے سامنے لے آئے گا اور آپ خود کار طریقے سے اس پر اپنا ردعمل دے رہے ہوں گے۔ بالکل کسی پیولوئین (Pavlovion) کتے کی طرح، جو گیند کی حرکت پر اپنا عمومی ردعمل دے رہا ہوتا ہے۔ یا آپ اپنے ذہن کو شعوری طور پر خود چلانے کا انتخاب کر لیں۔ آپ اپنی مرضی کے اشارے مخصوص کر سکتے ہیں۔ برے مشاہدات اور تصورات لے کر، ان کی طاقت اور شدت کو آہستہ آہستہ ختم کر سکتے ہیں۔ انہیں اپنے سامنے اس انداز میں تصویر کر سکتے ہیں کہ وہ آپ پر حاوی نہ ہو سکیں، ایک ایسے انداز میں جو انہیں اتنا شکستہ اور کمزور کر ڈالے کہ آپ مؤثر طریقے سے اسے ہینڈل کر پائیں۔

کیا ہم سب نے کسی ملازمت یا کام کو اپنے مشاہدے میں اتنا بڑا اور کٹھن نہیں پایا کہ ہم نے سوچا ہو یہ کام تو ہمارے بس کا نہیں سو ہم نے اسے شروع ہی نہیں کیا؟ اگر اسی کام کو ایک چھوٹی تصویر میں تصور کیا جائے تو آپ محسوس کریں گے کہ یہ کام تو کیا جا سکتا ہے اور پھر آپ ہاتھ پر ہاتھ دھرے بیٹھنے کے بجائے کوئی موزوں اقدامات کر رہے ہوں گے۔ مجھے علم ہے آپ کو بظاہر یہ عام سی بات لگے گی مگر اس کی کوشش کرتے ہوئے آپ کو معلوم ہوگا کہ اپنی تصاویر کو تبدیل کر کے، کسی کام کے متعلق، اپنے احساسات کو کس طرح بدل سکتے ہیں اور پھر اپنے اقدامات میں تبدیلی لا سکتے ہیں۔

اب تک آپ یقیناً یہ جان چکے ہیں کہ آپ بھی اچھے مشاہدات کو لے کر، انہیں توسیع دے سکتے ہیں۔ زندگی کی چھوٹی چھوٹی خوشیوں کو اپنے تصور میں بڑا کر کے، اپنی روزمرہ کیفیت کو روشن کر سکتے ہیں اور اس طرح خود کو زیادہ ہلکا پھلکا اور خوش محسوس کر سکتے ہیں۔ ہمارے پاس زندگی میں زیادہ خوبصورتی، زیادہ مزا اور زیادہ جوش و خروش پیدا کرنے کا یہی ایک طریقہ ہے۔

''کوئی چیز اچھی یا بری نہیں ہوتی، سوچ اسے اچھا یا برا بنا دیتی ہے''۔۔۔۔ ولیم شیکسپیئر

پہلے باب میں آپ کو یاد ہوگا ہم نے بادشاہوں کی چیز کی بات کی تھی۔ بادشاہ میں اپنی سلطنت کو چلانے اور کنٹرول کرنے کی قابلیت ہوتی تھی۔ آپ کی سلطنت آپ کا ذہن ہے، جس طرح بادشاہ اپنی سلطنت چلا سکتا ہے، اسی طرح آپ بھی اپنی سلطنت کو کنٹرول کر سکتے ہیں، بشرطیکہ آپ اپنی زندگی کے مشاہدات کی تصویر کشی کو کنٹرول کر لیں۔ ہمارے جانے پہچانے ذیلی طریقے ہمارے ذہن کو بتاتے ہیں کہ کس طرح محسوس کرنا ہے۔ یاد رکھیے ہمیں نہیں معلوم کہ حقیقی زندگی ہے کیا۔ ہم صرف اتنا جانتے ہیں کہ ہم زندگی کو اپنے لیے کس طرح تصویر کرتے ہیں۔ چنانچہ اگر ہمارا تصور منفی ہے اور وہ بڑی روشن، طاقت وَر اور گونج دار شکل میں تصویر ہوا ہے تو ہمارا ذہن بڑا، روشن، طاقت وَر اور گونج دار منفی مشاہدہ ہمارے سامنے لے آتا ہے۔ لیکن اگر ہم اسی منفی تصور کو چھوٹا کر ڈالیں، اسے غیر واضح اور غیر متحرک فریم میں لے آئیں تو ہم اس کی طاقت کو زائل کر دیتے ہیں اور ذہن اس کے مطابق ہی اپنے ردعمل کا اظہار کرے گا۔ کسی منفی کیفیت میں جانے کے بجائے، ہم اسے ذہن سے جھاڑ پھینکیں گے یا کسی بڑی پریشانی کا سامنا کیے بغیر، اس سے نمٹ لیں گے۔

ہماری زبان ہماری تصاویر کی طاقت کی بہت سی مثالیں ہمیں دیتی ہے۔ جب ہم کسی شخص کے روشن مستقبل کی بات کرتے ہیں تو اس کا کیا مطلب ہوتا ہے؟ جب کوئی شخص آپ کے مستقبل کے مخدوش ہونے کے بارے میں کہتا ہے تو آپ کے محسوسات کیسے ہوتے ہیں جب آپ کسی چیز پر روشنی ڈالنے کی بات کرتے ہیں تو آپ کیا کہہ رہے ہوتے ہیں؟ جب ہم یہ کہتے ہیں کہ کسی شخص نے چیز کو غیر متناسب انداز میں بڑھایا یا کسی چیز کا تصور بگاڑ کر رکھ دیا ہے تو ہمارا کیا مطلب ہوتا ہے؟ جب لوگ یہ کہتے ہیں کہ ان کے ذہن پر کسی چیز کا بوجھ پڑتا ہے یا وہ اپنے ذہن کو بند محسوس کرتے ہیں تو وہ کیا کہنا چاہتے ہیں؟ جب آپ یہ کہتے ہیں کہ کوئی آواز صحیح لگتی ہے یا گھنٹی سی بجنے لگتی ہے یا ہر چیز بروقت ذہن میں آ گئی تو اس سے آپ کا کیا مطلب ہوتا ہے۔

ہم عموماً اس طرح کے جملوں کو استعارے سے زیادہ اہمیت نہیں دیتے جب کہ یہ محض استعارے نہیں، جو کچھ بھی ہمارے ذہن میں ہو رہا ہوتا ہے، یہ عموماً اس کی مختصر سی تفصیل دے رہے ہوتے ہیں۔ چند منٹ پہلے کا سوچیے، جب آپ نے اپنی ایک ناخوش گوار یاد کو ذہن میں لا کر اسے بڑا کیا تھا۔ یاد کیجیے اس نے کس طرح مشاہدے کے منفی رخ اجاگر کیے تھے اور آپ کو منفی کیفیت میں ڈال دیا تھا؟ کیا آپ اس مشاہدے کو اس جملے —— آپ نے اسے غیر مناسب طور پر بڑھا دیا —— سے بہتر انداز میں بیان کر سکتے ہیں۔ سو ہمیں اپنے ذہنی تصورات کی قوت کا، جبلی طور پر اندازہ ہوتا ہے۔ یاد رہے ہم ذہن کو کنٹرول کر سکتے ہیں، اسے ہم پر کنٹرول نہیں کرنا چاہیے۔

ایک سادہ سی مشق ہے، جو لوگوں کی خاصی مدد کرتی ہے۔ کیا آپ کو کبھی زبردستی کے اندرونی مکالمے کی وجہ سے دقت محسوس ہوئی ہے؟ کیا کبھی ایسی صورت حال پیش آئی جہاں آپ کا ذہن چپ ہی نہ ہوا ہو؟ بہت دفعہ ہمارے ذہن میں مکالموں کی چکی چل رہی ہوتی ہے۔ پرانی دلیلوں یا پرانے معاملات کو طے کرنے کی کوشش میں خود سے بحث میں الجھے ہوتے ہیں۔ اگر آپ کے ساتھ بھی ایسا ہوتا ہے تو اس کا والیوم دھیما کر دیں، آواز کو اپنے ذہن میں نرم تر، نسبتاً دور کر کے اور کمزور بنائیں۔ بہت سے لوگوں کے مسائل اس طرح سلجھ جاتے ہیں۔ یا کیا اندرونی مکالموں میں سے کوئی مکالمہ، جو آپ کو ہمیشہ محدود کرتا رہتا ہے، آپ کے پاس ہے؟ اب اس سے وہی باتیں، ذرا سیکسی آواز میں، دل لبھانے والے لہجے اور ٹمپو میں سنیں۔ ''آپ ایسا نہیں کر پاتے،'' تو کیسا محسوس ہوتا ہے؟ آواز جو کچھ آپ سے نہ کرنے کے لیے

کہہ رہی ہے، آپ اسے زیادہ رغبت سے کرنا چاہ رہے ہیں۔ دوبارہ آزمایئے اور فرق کا مشاہدہ کیجیے۔

ایک اور مشق کرتے ہیں۔ اس بار کسی ایسے مشاہدے کا سوچیے جس میں آپ کسی کام کی جانب پوری طرح راغب تھے۔ پرسکون ہو کر، اس مشاہدے کی ذہنی تصویر کو ممکنہ حد تک واضح شکل دیجیے۔ اب اس کے بارے میں آپ سے کچھ سوالات پوچھنے جا رہا ہوں۔ کچھ وقفے سے، باری باری ہر سوال کا جواب دیجیے۔ کوئی جوابات بھی غلط یا صحیح نہیں ہوتے۔ مختلف لوگ مختلف انداز میں ردِعمل کرتے ہیں۔

جب آپ یہ تصور نظر میں لاتے ہیں تو کیا یہ متحرک فلم ہوتا ہے یا غیر متحرک تصویر؟ رنگین ہوتا ہے یا سیاہ اور سفید؟ نزدیک ہوتا ہے یا بہت دور؟ دائیں جانب ہوتا ہے یا بائیں جانب، یا عین درمیان میں؟ آپ کی نگاہ کے بالائی سمت ہوتا ہے یا نچلی سمت یا مرکز میں؟ کیا یہ مربوط ہوتا ہے کیا آپ اسے خود اپنی آنکھوں سے دیکھتے ہیں۔ یا یہ غیر مربوط ہوتا ہے۔ کیا آپ اسے کسی بیرونی فرد کی طرح، باہر سے دیکھ رہے ہوتے ہیں؟ کیا اس کے اردگرد کوئی فریم ہوتا ہے یا کوئی ختم نہ ہونے والا منظر آپ کو نظر آتا ہے؟ کیا یہ روشن یا مدھم، تیز یا ہلکا ہوتا ہے؟ یہ مرتکز ہوتا ہے یا غیر مرتکز؟ یہ مشق کرتے ہوئے اس امر کا علم یقینی بنائیں کہ کون سے ذیلی طریقے آپ کے لیے مضبوط ترین ہیں اور دورانِ ارتکاز، کون سے طریقے زیادہ طاقت وَر ہیں۔

اب اپنے سمعی اور لمسیاتی ذیلی طریقوں کو بروئے کار لایئے۔ جب آپ واقعے کے بارے میں کچھ سنتے ہیں تو کیا آپ کو اپنی آواز سنائی دیتی ہے یا منظر میں موجود دوسرے لوگوں کی؟ آپ کو مکالمہ سنائی دیتا ہے یا مونولاگ؟ آپ کو سنائی دیتی آوازیں اونچی ہیں یا مدھم؟ آپ کو مختلف اقسام کی آوازیں سنائی دے رہی ہیں یا ایک جیسی؟ ان میں تسلسل ہے یا نہیں؟ ٹمپو آہستہ ہے یا تیز؟ آوازیں آتی جاتی رہتی ہیں یا ایک کنٹری کی صورت میں چلتی رہتی ہیں؟ وہ کون سی بنیادی چیز ہے جو آپ سن رہے ہیں یا خود سے کہہ رہے ہیں؟ آواز کس مقام پر واقع ہے؟ یہ کہاں سے آ رہی ہے؟ جب آپ اسے محسوس کرتے ہیں تو یہ سخت ہے یا نرم؟ حرارت بخش ہے یا سرد؟ ناہموار ہے یا ہموار؟ لچک دار ہے یا غیر لچک دار؟ ٹھوس ہے یا مائع؟ یہ چست ہے یا سست؟ آپ کے جسم میں یہ جذبہ کہاں کارفرما ہے؟ یہ کڑوا ہے یا میٹھا؟

ان سوالات میں سے بعض کا جواب، ممکن ہے، ابتدا میں مشکل دکھائی دے۔ اگر

بنیادی طور پر آپ میں لمسیاتی دائرے میں اپنی اندرونی تصاویر تشکیل دینے کا رجحان موجود ہے تو ممکن ہے آپ نے یہ بھی سوچا ہو کہ میں تو تصویریں بناتا ہی نہیں۔ یاد رکھیے یہ ایک خیال ہے اور جب تک آپ اسے پکڑے ہوئے ہیں، یہی سچ بھی رہے گا۔ جوں جوں آپ اپنے طور طریقوں سے زیادہ باخبر ہوتے جاتے ہیں، کسی اور چیز کے ذریعے اخفا کے عمل سے اپنے تخیل کو بہتر بنانا سیکھ لیں گے۔ مطلب یہ ہے کہ اگر آپ بنیادی طور پر سمعی طریقے استعمال کرتے ہیں، مثلاً آپ ان سمعی اشاروں کو کام میں لائیں گے، مشاہدے کے لیے جن کے آپ عادی ہیں، سو ممکن ہے سب سے پہلے آپ یہ یاد کریں کہ آپ اس وقت کیا سن رہے تھے؟ ایک بار آپ اس کیفیت میں آ گئے اور آپ کے پاس ایک شان دار، طاقت وَر اندرونی تصویر موجود ہے تو بصری ذیلی طریقوں سے کام لینے کے لیے اسے بصری دائرہ فراہم کرنا یا لمسیاتی ذیلی طریقوں کے استعمال کے لیے، اسے لمسیاتی دائرہ فراہم کرنا کہیں زیادہ آسان ہو جاتا ہے۔

اچھا، آپ نے ابھی کسی چیز کا ڈھانچا دیکھا اور مشاہدہ کیا ہے جسے کبھی آپ کر ڈالنے کے لیے بہت بے تاب تھے۔ اب میں یہ چاہتا ہوں کہ آپ ایسی چیز کے بارے میں سوچیں جسے آپ انتہائی بے چینی سے کر ڈالنے پر راغب ہیں، کوئی بھی ایسی چیز جس کے لیے فی الحال آپ کے کوئی خاص محسوسات نہیں اور نہ ہی اسے کرنے کی کوئی خاص تحریک ہے۔ ایک بار پھر، اسی ذہنی تصور کو کام میں لایے۔ پھر انہی سوالات میں سے گزریں، ساتھ ہی احتیاط سے یہ بھی نوٹ کریں کہ آپ کے موجودہ ردعمل، گزشتہ چیز کے ردعمل کی نسبت —— جہاں آپ کچھ کرنے کے لیے بہت متحرک تھے —— کس انداز میں مختلف ہیں۔ مثلاً: آپ جیسے ہی تصور کو دیکھتے ہیں کیا آپ کو متحرک فلم یا غیر متحرک تصویر نظر آتی ہے۔ اس کے بعد بصری ذیلی طریقوں (submodality) کے تمام سوالات میں سے گزرتے جائیں اور اب سمعی اور لمسیاتی انداز کے سوالات میں سے خود کو گزاریں۔ ایسا کرتے ہوئے بھی یہ علم یقینی بنایے کہ کون سے ذیلی طریقے آپ کے لیے مضبوط ترین ہیں اور کون سے طریقے آپ کی کیفیات پر انتہائی طریقے سے اثر انداز ہو سکتے ہیں۔

اب اس چیز کو لیجیے، جس سے آپ میں تحریک پیدا ہوئی تھی (اسے مشاہدہ نمبر 1 کا نام دے لیں) اور جس چیز کے لیے آپ متحرک ہونا چاہتے ہیں (مشاہدہ نمبر 2 کہہ لیں) ان دونوں پر بیک وقت نگاہ دوڑائیں۔ یہ کوئی زیادہ مشکل بھی نہیں۔ اپنے ذہن کو منقسم ٹی وی سکرین کی طرح سمجھیں اور بیک وقت دونوں تصورات کو دیکھیں۔ ذیلی طریقوں میں خاصا اختلاف

ہے، ہے یا نہیں؟ ہم پہلے سے اس کی پیش گوئی کر سکتے ہیں کیوں کہ مختلف تصاویر اعصابی سسٹم میں مختلف نوعیت کے نتائج پیدا کرتی ہیں۔ اب اپنے سیکھے ہوئے ذیلی طریقوں کی ان اقسام کو لیں جو ہمیں متحرک کرتی ہیں اور پھر آہستہ آہستہ اس چیز —— جسے کرنے کی فی الحال کوئی خاص تحریک آپ میں نہیں —— کے ذیلی طریقوں (مشاہدہ نمبر 2) کو دوبارہ اس طرح ایڈجسٹ کریں تا کہ وہ اس چیز کے جسے کرنے کی آپ میں تحریک ہے —— ذیلی طریقوں سے (مشاہدہ نمبر 1) سے ہم آہنگ ہو جائیں۔ دو مختلف افراد کے لیے یہ مختلف ہوں گے لیکن امید یہی ہے کہ مشاہدہ نمبر 1 کا تصور مشاہدہ نمبر 2 کے تصور کی نسبت واضح ہوگا، یہ واضح اور قریبی ہو گا، میں ان دونوں مشاہدوں کے مابین فرق اور دوسری تصویر میں تبدیلی لانے پر آپ کی مکمل توجہ چاہتا ہوں تا کہ یہ زیادہ سے زیادہ پہلی تصویر کی مانند ہو جائے۔

سمعی اور لمسیاتی تصاویر کے ساتھ بھی یہی عمل کرنا نہ بھولیے۔ بلکہ اسے ابھی کر ڈالیے۔

یہ یاد رکھنا بہت اہم ہے کہ بعض بنیادی ذیلی طریقے دوسرے طریقوں کی نسبت ہمیں متاثر کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر میں نے ایک ایسے لڑکے پر کام شروع کیا جو سکول نہیں جانا چاہتا تھا۔ اکثر بصری ذیلی طریقے اسے تحریک دینے میں ناکام رہے، تاہم اگر وہ اپنی مخصوص ٹون میں خود سے بعض الفاظ کہتا تو وہ فوراً سکول جانے کے لیے آمادہ ہو جاتا۔ مزید برآں آمادہ ہو جانے کے بعد، اسے اپنے ایک مخصوص پٹھے (biceps) میں اکڑاہٹ محسوس ہوتی اور جب وہ آمادہ نہ ہوتا یا غصے کی حالت میں ہوتا تو اس کا جبڑا اکڑ جاتا اور اس کا بولنے کا لہجہ بالکل ہی مختلف ہو جاتا۔ صرف ان دو ذیلی طریقوں میں تبدیلی لا کر، میں اسے فوری طور پر پریشانی یا ضد کی کیفیت سے باہر نکال لایا اور وہ آمادہ ہو گیا۔ خوراک کے ساتھ بھی یہی کچھ کیا جا سکتا ہے۔ ایک خاتون چاکلیٹ کو اس کی ساخت، ملائمت اور چکناہٹ کی وجہ سے بے پناہ پسند کرتی تھی لیکن انگوروں سے اسے نفرت تھی کیوں کہ ان کے کھانے سے کرچ کرچ کی آواز آتی تھی۔ میں نے صرف اتنا کیا کہ تصور میں اسے انگور کو آہستہ آہستہ کاٹ کر اور منہ میں اس کی گولائی کو محسوس کرتے ہوئے کھانے کو کہا۔ میں نے اس سے اسی طرح کے الفاظ، اسی لہجے میں کہلوائے۔ اس عمل کے کرتے ہی، اس میں انگور کھانے کی خواہش پیدا ہو گئی اور اس دن سے آج تک وہ انگور مزے لے لے کر کھاتی ہے۔

ماڈل کرنے والے کی حیثیت سے آپ میں ہمیشہ یہ تجسس ہوتا ہے کہ کوئی شخص ذہنی

یا جسمانی طور پر کوئی بھی نتیجہ حاصل کرنے کے قابل کس طرح ہو جاتا ہے۔ مثلاً لوگ میرے پاس مشورے کے لیے آ کر یہ کہتے ہیں، ''میں بہت ڈیپریس ہوں۔'' میں یہ سوال نہیں کرتا: ''آپ ڈیپریس کیوں ہیں؟'' اور نہ ہی اس کے بعد انہیں خود اپنے اور میرے سامنے اس کی تصویر کشی کا کہتا ہوں کیوں کہ اس طرح ان پر پریشانی کی کیفیت طاری ہو جائے گی۔ میں ان کے ڈیپریس ہونے کی وجہ جاننا بھی نہیں چاہتا۔ میں یہ جاننا چاہتا ہوں کہ وہ کیسے ڈیپریس ہیں؟ میں ان سے، اس کے بجائے پوچھوں گا۔ ''آپ کیسا محسوس کر رہے ہیں۔'' عموماً مجھے حیران کن نگاہوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے کیوں کہ اس فرد کو یہ پتا ہی نہیں ہوتا کہ آپ کو ڈیپریس ہونے کے لیے، اپنے ذہن اور جسم میں کچھ نہ کچھ کرنا ہوتا ہے۔ سو میں یہ سوال کروں گا، ''اگر میں آپ کے جسم میں ہوتا تو میں کس طرح ڈیپریسڈ ہوتا؟ میں کیا تصویر بناتا؟ خود سے کیا کہتا؟ میں اسے کس طرح کہتا؟ کیا لہجہ استعمال کرتا؟'' یہ سارے عمل نتیجے کو جنم دیتے ہیں۔ اگر آپ اس پراسیس کا ڈھانچا بدل ڈالیں تو یہ کچھ اور ہو جائے گا، ڈیپریسڈ کیفیت سے مختلف کوئی اور چیز۔

ایک دفعہ آپ کو یہ پتا چل جائے کہ اپنی نئی آگہی کے ساتھ آپ کو چیزوں سے کیسے نمٹنا ہے، آپ اپنے ذہن کو چلانا اور ایسی کیفیات کو جنم دینا شروع کر سکتے ہیں جو آپ کی مطلوبہ شان دار زندگی گزارنے میں آپ کی معاون ثابت ہوں۔ مثال: آپ پراگندگی یا کس مپرسی کا شکار، کس طرح ہوتے ہیں؟ کیا آپ کسی بھی چیز کو لے کر اس کا بلند و بالاقسم کا تصور ذہن میں بناتے ہیں؟ کیا آپ اداس لہجے میں خود سے باتیں کرتے رہتے ہیں؟ اور اب... آپ پرجوش اور لطف انگیز احساسات کو کیسے جنم دیتے ہیں؟ کیا آپ روشن تصویریں بناتے ہیں؟ آپ آہستہ یا تیزی سے حرکت میں آتے ہیں؟ احساسات کو کیسے جنم دیتے ہیں؟ خود سے بات کرتے ہوئے، آپ کا لہجہ کیسا ہوتا ہے؟ فرض کریں کسی کو کام کرنا بے پناہ بھاتا ہے اور آپ کو اچھا نہیں لگتا ــــ لیکن کام آپ کو کرنا ہے۔ معلوم کیجیے وہ اس جذبے کو کس طرح جنم دیتا ہے۔ آپ اپنے اندر تیز رفتار تبدیلی کی صلاحیت دیکھ کر حیرت زدہ رہ جائیں گے۔ میں نے سالہا سال سے علاج کراتے لوگوں کو، بعض اوقات لمحات میں اپنے مسائل، کیفیات اور اپنے رویے بدلتے دیکھا ہے۔ بہرحال پراگندگی، کس مپرسی اور جوشیلے جذبات کوئی ٹھوس چیزیں نہیں ہیں۔ یہ مخصوص ذہنی تصورات، آوازوں اور جسمانی اقدامات کے ذریعے پیدا شدہ ایسے پراسس ہیں جو آپ شعوری یا لاشعوری طور پر کنٹرول کر رہے ہوتے ہیں۔

آپ کو کچھ اندازہ ہے کہ ان آلات کو مؤثر طریقے سے استعمال کر کے، آپ اپنی

زندگی کس طرح تبدیل کر سکتے ہیں؟ اگر آپ اپنے کام سے پیدا شدہ چیلنج کے احساس کو پسند کرتے ہیں لیکن گھر کی صفائی کرنے سے آپ کو نفرت ہے، تو آپ دو کاموں میں سے ایک کر سکتے ہیں۔ گھر کی دیکھ بھال کے لیے کوئی ملازمہ رکھ لیں۔ یا ان دو صورتوں ـــــ آپ اپنے کام کو کس طرح تصویر کرتے ہیں اور گھر کی صفائی کو کس طرح پیش کرتے ہیں ـــــ کے درمیان موجود فرق کو محسوس کریں۔ گھر کی صفائی اور کام کے چیلنج کو ایک جیسے ذیلی طریقوں کے ساتھ تصویر کرنے سے، آپ فوری طور پر صفائی کرنے پر آمادہ ہو جائیں گے۔ آپ کے بچوں کے لیے یہ سب کچھ کتنا اچھا اور خوش گوار تصور ہوگا۔

اگر وہ سارے کام آپ اپنے ذمے لے لیں جنہیں آپ کرنا پسند نہیں کرتے لیکن وہ یقیناً آپ کو کرنا ہیں اور ان کے ساتھ خوشی اور لطف کے ذیلی طریقے نتھی کر دیجیے تو کیا ہوگا؟ یاد رکھیے، بہت کم چیزوں میں جبلی احساس ہوتا ہے۔ آپ یہ بھی جان چکے ہیں کہ لطف انگیز کیا ہوتا ہے اور تکلیف دہ کیا؟ آپ اپنے ذہن میں ان دونوں مشاہدات کا لیبل بدل دیں اور ان کے بارے میں فوری طور پر نیا احساس پیدا کر لیں۔ اگر آپ نے اپنے سارے مسائل لے لیے، انہیں مختصر اور مدھم کر ڈالا اور ان کے اور اپنے درمیان ذرا فاصلہ پیدا کر لیا تو کیا ہوگا؟ امکانات لامحدود ہیں۔ کیوں کہ کنٹرول آپ کے ہاتھ میں ہے۔ یہ یاد رکھنا اہم ہے کہ کسی بھی دوسرے ہنر کی طرح، اس کی بھی بار بار دہرائی اور مشق کرنا ہوتی ہے۔ جتنی زیادہ مرتبہ آپ شعوری طور پر، ان سادہ ذیلی طریقوں کی تبدیلی عمل میں لائیں گے، اتنی ہی جلدی آپ اپنا مطلوبہ نتیجہ حاصل کر پائیں گے۔ شاید آپ کو یہ پتا چلے کہ تصور کی شفافیت اس کے ہلکے پن میں تبدیلی، اس کے مقام یا سائز میں تبدیلی کی نسبت آپ پر زیادہ اثر انداز ہوتی ہے۔ ایک دفعہ آپ کو یہ علم ہو جائے تو آپ جان لیں گے کہ کسی چیز کو تبدیل کرنے کے لیے آپ کو سب سے پہلے شفافیت (brightness) کے ساتھ جوڑ توڑ کرنا ہوگا۔

آپ میں سے بعض سوچتے ہوں گے، ذیلی طریقوں کی یہ تبدیلیاں کمال کی ہیں لیکن دوبارہ پرانی تبدیلی کی طرف جانے سے انہیں کون روکے گا؟ مجھے علم ہے کہ میں ایک خاص لمحے میں اپنی سوچ بدل سکتا ہوں اور یہی چیز بیش قیمت ہے۔ لیکن کمال یہ ہوگا کہ میرے پاس تبدیلی کو زیادہ خودکار اور زیادہ مسلسل رکھنے کا کوئی طریقہ ہو۔

پراسس کے ذریعے یہ کام کرنے کا ایک طریقہ ہے، جسے ہم (swish pattern) کا نام دیتے ہیں۔ اسے بعض مسلسل مسائل اور لوگوں کی خراب عادتوں سے نمٹنے کے لیے

استعمال کیا جا سکتا ہے۔ سوئش پیٹرن ایسی اندرونی تصاویر لیتا ہے جو عموماً گس مپرسی کی کیفیت پیدا کرتی ہے اور انہیں خود کار انداز میں ایسی اندرونی تصاویر میں بدل دیتا ہے جو آپ کے مطلوبہ جوش وخروش اور خوشی کی کیفیت کو جنم دیتی ہیں۔ مثلاً: جب آپ کو یہ پتا چل جائے کہ کون سی اندرونی تصاویر آپ کو زیادہ کھانے کی طرف مائل کرتی ہیں تو آپ سوئش پیٹرن کے ذریعے کسی اور چیز کی نئی اندرونی تصاویر بنا سکتے ہیں جو زیادہ قوت کے ساتھ، آپ کی بصری یا سمعی فعالیت کی بنا پر کھانے کو آپ سے دور کر دے گی۔ اگر آپ دونوں تصاویر کو باہم منسلک کر دیں تو جب آپ کو زیادہ کھانے کی خواہش ہوگی تو پہلی تصویر خود بخود دوسری تصویر کو سامنے لے آئے گی اور آپ پر نہ کھانے کی کیفیت طاری کر دے گی۔ سوئش پیٹرن کا بہترین جزو یہ ہے کہ ایک بار اسے مؤثر انداز میں ذہن نشین کر لیا جائے تو آپ کو اس کے بارے میں دوبارہ سوچنے کی کوئی ضرورت نہیں۔ پراسس، کسی شعوری کوشش کے بغیر، خود بخود ہوتا رہے گا۔ یہ ہے سوئش پیٹرن کے کام کرنے کا انداز۔

پہلا قدم: اس رویے کو پہچانیے، جسے آپ تبدیل کرنا چاہتے ہیں اور اس رویے کی وہ اندرونی تصویر بنایے جسے گویا آپ اپنی آنکھوں سے دیکھ رہے ہیں۔ اگر آپ اپنا ناخن کاٹنے کی عادت ختم کرنا چاہتے ہیں تو وہ تصویر اپنے ذہن میں لائیں جس میں آپ کا ہاتھ اٹھ کر، آپ کی انگلیوں کو آپ کے ہونٹوں تک لا رہا ہے اور ناخن کاٹ رہا ہے۔

دوسرا قدم: ایک بار اس رویے کی، جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں، واضح تصویر آپ کے پاس آ جائے تو آپ کو ایک مختلف تصویر ـــــ آپ کی اپنی تصویر مطلوبہ تبدیلی کے بعد، اور یہ کہ وہ تبدیلی آپ کے لیے کیا مفہوم رکھتی ہے ـــــ پیدا کرنا پڑے گی۔ ممکن ہے آپ اپنی ایسی تصویر بنائیں جس میں آپ اپنی انگلیوں کو منہ سے دور لے جا رہے ہیں اور انگلی پر، جس کے ناخن آپ کاٹنا چاہتے تھے، ہلکا سا دباؤ بڑھا رہے ہیں اور اپنے ناخنوں کو صحیح سالم اور خود کو جسمانی طور پر ٹھیک ٹھاک محسوس کر رہے ہیں۔ خود پر کنٹرول اور زیادہ اعتماد کی شان دار کیفیت۔ مطلوبہ کیفیت میں آپ کی بنائی ہوئی اپنی تصویر (صورتِ حال سے) فاصلے پر ہونی چاہیے۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ ہم ایک مثالی اندرونی تصویر بنانا چاہتے ہیں۔ پہلے سے موجود تصویر کو محسوس کرنے کے بجائے، وہ تصویر جسے آپ مسلسل بناتے ہی رہیں گے۔

تیسرا قدم: دو تصویروں کو سوئش (swish) پیٹرن پر لایے تاکہ گس مپرسی کا مشاہدہ خود بخود توانا مشاہدے میں بدل جائے۔ ایک بار آپ اس میکانزم کی لبلبی (trigger) دبانا سیکھ لیں تو

پھر وہی چیز جو آپ کو ناخن کاٹنے پر مجبور کرتی تھی، اب ایسی کیفیت میں لے آئے گی جہاں آپ اپنی مثالی تصویر کی جانب بڑھ رہے ہوں گے۔ اس طرح آپ ان معاملات سے نمٹنے کے لیے اپنے ذہن کے لیے ایک بالکل نیا طریقہ جنم دے رہے ہیں جو ماضی میں آپ کو پریشان کر دیا کرتے تھے۔

سوئش پیٹرن کچھ اس طرح ہے: اس رویے کی، جو آپ بدلنا چاہتے ہیں، ایک بڑی سی واضح تصویر بنائیں، پھر تصویر کے نیچے دائیں جانب ایک چھوٹی سی گہری تصویر، اس رویے کی بنائیں جو آپ اختیار کرنا چاہتے ہیں اور ایک سیکنڈ سے بھی کم وقفے میں اسے اتنا زیادہ بڑا اور روشن بنائیں کہ وہ آپ کے نہ چاہے رویے کی تصویر کو واقعتاً پھاڑ ڈالے۔ یہ عمل کرتے ہوئے، اپنے انتہائی جوش و جذبے کے ساتھ ''ووش'' کا لفظ کہیے۔ مجھے پتا ہے یہ آواز طفلانہ سی لگ سکتی ہے۔ تاہم انتہائی جوشیلے انداز میں ووش'' کی ادائیگی آپ کے ذہن کو تسلسل کے ساتھ زبردست اور مثبت سگنلز بھیجنے لگتی ہے۔ ایک بار آپ نے یہ تصویریں ذہن میں سیٹ کر دی ہیں تو یہ سارا باقی پراسس اتنا ہی وقت لے گا جتنے میں ''ووش'' کا لفظ منہ سے نکلتا ہے۔ اب آپ کے سامنے—— آپ کیا ہونا چاہتے ہیں—— کی بڑی ساری واضح مرتکز اور رنگین تصویر موجود ہے۔ ''آپ کیا تھے'' کی پرانی تصویر چھوٹے چھوٹے پرزوں کی شکل میں اڑ کر ختم ہو گئی۔

رفتار اور تکرار (repetition) اس پیٹرن کی اساس ہیں۔ چھوٹی سی غیر روشن تصویر کو بڑا اور روشن ہوتے، پرانی تصویر کو پھاڑتے، اسے تباہ کرتے اور اسے زیادہ بڑی اور روشن تصویر، آپ چیزوں کو کیسا دیکھنا چاہتے ہیں، سے بدلتے ہوئے آپ کو لازماً دیکھنا اور محسوس کرنا چاہیے۔ اب چیزوں کو اس طرح دیکھیے، جس طرح آپ انہیں چاہتے ہیں، اور اس کے زبردست جذبے کا مشاہدہ کیجیے۔ پھر اس کیفیت سے نکلنے کے لیے، لمحے بھر کے لیے اپنی آنکھیں کھولیے۔ دوبارہ آنکھیں بند کرنے کے بعد سوئش پیٹرن ایک بار پھر کیجیے۔ اس چیز کی بڑی شکل دیکھنا شروع کیجیے جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں اور پھر اپنی چھوٹی تصویر کو سائز اور روشنی میں بڑھاتے جایے اور ''ووش'' کے ذریعے دھما کا کر دیجیے۔ اسے مشاہدے کے لیے کچھ وقفہ دیجیے۔ آنکھیں کھولیے، آنکھیں بند کیجیے۔ وہ دیکھئے جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں۔ اصل تصویر کو دیکھئے اور یہ کہ آپ اسے کیسے تبدیل کرنا چاہتے ہیں۔ دوبارہ ''ووش'' کیجیے۔ جتنی تیزی سے ممکن ہو، اسے پانچ یا چھ مرتبہ دہرایے۔ یاد رہے اس کی اساس رفتار پر ہے۔ سو اسے بار بار کر کے لطف بھی لیجیے۔ آپ اپنے ذہن کو یہ بتا رہے ہیں، اس ''ووش!'' کو دیکھو، یہ کرو، اسے

دیکھو''وووش!'' یہ کرو... اسے دیکھو۔''وووش!'' یہ کرو... یہاں تک کہ پرانی تصویر خود بخود نئی تصویر، نئی کیفیت اور اس طرح نئے رویے کی لبلبی دبا دیتی ہے۔

اب پہلی تصویر بنایے تو کیا ہوتا ہے؟ اگر مثال کے طور پر آپ نے انگلی کے ناخن کاٹنے کا سوئش پیٹرن اختیار کیا ہے تو جب آپ نے خود کو انہیں کاٹتے تصور کیا تو آپ کو ایسا کرنا کٹھن لگا ہوگا۔ بلکہ حقیقتاً یہ غیر فطری محسوس ہوگا، اگر ایسا نہیں ہوا تو آپ کو یہ پیٹرن پھر دہرانا ہوگا۔ اس دفعہ آپ اسے زیادہ واضح اور تیزی سے کریں گے اور اپنی آنکھیں کھولنے اور پراسس کو دوبارہ شروع کرنے سے پہلے، نئی تصویر سے صرف لمحے بھر کے لیے مثبت جذبے کے مشاہدے کو یقینی بنانا ہوگا۔ اگر آگے بڑھائی جانے والی تصویر زیادہ جوش والی یا زیادہ پسندیدہ نہیں تو پھر وہ کام نہیں دے گی۔ یہ بڑا اہم نکتہ ہے کہ یہ تصویر انتہائی دل کش ہونی چاہیے تاکہ آپ کو متحرک کرنے والی یا پسندیدہ کیفیت میں لے جائے۔ کوئی چیز جو آپ واقعی چاہتے ہیں یا کوئی چیز جو آپ کے سابقہ رویے سے زیادہ آپ کے لیے اہمیت کی حامل ہے۔ بعض اوقات سونگھنے یا ذائقے کی بعض نئی ذیلی صورتیں (submodalities) شامل کرنے سے مدد ملتی ہے۔ سوئش پیٹرن، ذہن کے بعض رجحانات کی وجہ سے حیرت انگیز سرعت کے ساتھ نتائج پیدا کرتا ہے۔ ہمارے ذہن میں ناخوش گوار چیزوں سے دور ہونے اور خوش گوار چیزوں کے قریب ہونے کا رجحان موجود ہے۔ انگلی کے ناخن کاٹنے کی عادت سے بچنے کی تصویر بنانا، کاٹنے کی عادت برقرار رکھنے سے کہیں زیادہ دل کش اور موثر ہے۔ اسے بنا کر آپ نے اپنے ذہن کو انتہائی طاقت وَر سگنل دیا ہے کہ اب آپ کس انداز کا رویہ اختیار کرنے جا رہے ہیں۔ ناخن دانتوں سے کاٹنے کی عادت سے چھٹکارے کے لیے، میں نے خود یہی مشق کی تھی۔ یہ میری لاشعوری عادت تھی۔ سوئش پیٹرن کرنے کے بعد سے میں نے اچانک محسوس کیا کہ میں اب انگلی چبانے لگا ہوں۔ میں اسے اپنی ناکامی بھی سمجھ سکتا تھا۔ اس کے بجائے، میں نے اپنی عادت میں اسے بہتری سمجھا۔ پھر میں نے دس سوئش پیٹرن کیے اور اس کے بعد پھر کبھی مجھے ناخن چبانے کا خیال تک نہیں آیا۔

آپ خوف یا مایوسی کے ساتھ بھی یہی طریقہ اختیار کر سکتے ہیں۔ کوئی بھی چیز لے لیجیے جس سے آپ خوف زدہ ہیں۔ اب آپ اس انداز کی صورتِ حال تصویر کریں جیسی کہ آپ چاہتے ہیں۔ اس تصویر کو انتہائی اشتعال انگیز بنایے۔ اب ان دونوں پر سات مرتبہ سوئش پیٹرن آزمائیں۔ اب آپ اس چیز کا سوچیے جس سے آپ خوف زدہ تھے۔ اب آپ کے کیا

احساسات ہیں؟ اگر سوئش طریق کار موثر انداز میں کیا گیا ہے تو جس لمحے آپ ـــــ آپ کو خوف زدہ کرنے والی ـــــ اشیا کا سوچیں گے، آپ کی سوچ خود بخود اس طرف چلی جانی چاہیے کہ آپ چیزوں کو کس طرح کا دیکھنا چاہتے ہیں۔

اپنے سامنے slingshot کو تصور کرنا، سوئش پیٹرن کی ایک اور تغیر پذیر شکل ہے۔ اس کے دونوں کناروں کے درمیان آپ کے موجودہ رویے کی، جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں، تصویر ہے۔ ''آپ کیسے ہونا چاہتے ہیں'' کی ایک چھوٹی سی تصویر بھی sling میں رکھ دیجیے، پھر ذہنی طور پر اس چھوٹی تصویر کو پیچھے کی جانب کھینچتے ہوئے دیکھتے جائیں یہاں تک sling حتی الامکان حد تک کھنچ جائے۔ پھر اسے چھوڑ دیجیے، پھر اسے اپنے سامنے پرانی تصویر سے اور اپنے ذہن میں ٹکراتے دیکھئے۔ اس عمل کے دوران میں یہ بہت ضروری ہے کہ آپ اسے چھوڑنے سے پہلے ذہنی طور پر پوری قوت سے پیچھے کی جانب کھینچ رہے ہوں۔ اسے چھوڑتے ہوئے اور آپ کی پرانی، پابندیوں والی تصویر کو توڑتے ہوئے، آپ اب بھی ''ووش'' کا لفظ ادا کرتے ہیں۔ اگر آپ نے اسے صحیح طرح سے کرلیا ہے تو جب آپ sling کو آزاد چھوڑتے ہیں تو تصویر کو آپ کی سمت اتنی تیزی سے آنا چاہیے کہ آپ کے ذہن کو جھٹکا محسوس ہوتا ہے، اب اسے روک دیجیے اور کسی محدود کرنے والی سوچ یا رویے ـــــ جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں ـــــ کے بارے میں لمحہ بھر کو سوچیے اور اسے تبدیل کرنے کے لیے slingshot سوئش پیٹرن کو استعمال کیجیے۔

یاد رکھیے کہ آپ کا ذہن، ایک قطعی انداز میں، کائناتی قوانین کو جھٹلا سکتا ہے۔ یہ پچھلی جانب بھی جا سکتا ہے، وقت یا واقعات واپس نہیں جا سکتے لیکن آپ کا ذہن واپس جا سکتا ہے۔ فرض کیا آپ اپنے دفتر جاتے ہیں، وہاں جا کر آپ کو پتا چلتا ہے کہ آپ کی مطلوبہ رپورٹ ابھی تک لکھی نہیں گئی۔ نامکمل رپورٹ آپ کو عجیب کس مپرسی کی کیفیت میں مبتلا کر دیتی ہے۔ آپ کا دماغ خراب ہونے لگتا ہے۔ پریشانی کے عالم میں آپ باہر جا کر اپنی سیکرٹری پر چیخنے کے لیے تیار ہو جاتے ہیں۔ لیکن چیخ و پکار آپ کا مطلوبہ نتیجہ پیدا نہیں کر سکتی۔ اس سے صورتِ حال مزید بگڑ سکتی ہے۔ طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی کیفیت تبدیل کیجیے، حوصلے کے ساتھ خود کو ایسی کیفیت میں لایے جس کے ذریعے آپ اپنا کام مکمل کر سکیں۔ یہ سب کچھ آپ اپنی اندرونی تصاویر کی دوبارہ ترتیب کے ذریعے، آرام سے کر سکتے ہیں۔

میں ساری کتاب میں آزادی اور خود پر کنٹرول کے ساتھ ذہن سے کام لینے کی بات کرتا رہا ہوں۔ اب آپ اس کے کرنے کا انداز دیکھ رہے ہیں۔ اب تک کی گئی چند ایک

مشقوں میں، آپ نے دیکھا ہوگا کہ آپ میں اپنی کیفیت کو کنٹرول کرنے کی مکمل صلاحیت ہے۔ ذرا سوچیے تو آپ کی زندگی کا کیا انداز ہوگا؟ اگر آپ کے سارے اچھے مشاہدات روشن، واضح، قریب تر، رنگین دکھائی دیں، لطف انگیز، مربوط اور سریلے ہوں، نرم، حرارت انگیز اور زندگی بخش محسوس ہوں اور اگر آپ کے سارے برے مشاہدات غیر واضح، چھوٹے اور ساکن فریم میں بند ایسے خاکے ہوں، (درمیانی طویل فاصلے کی وجہ سے) جن کی آوازیں سماعت تک نہ آ سکیں اور جن کی شکلیں ناقابل شناخت ہوں۔ کامیاب لوگ لاشعوری طور پر یہ عمل کر ڈالتے ہیں۔ انہیں علم ہوتا ہے کہ ان کی معاون چیزوں کا والیوم کیسے کھولنا ہے اور بے کار چیزوں کا والیوم کب اور کیسے بند کرنا ہے۔ آپ نے اس باب میں انہی لوگوں کو ماڈل کرنے کی آگہی حاصل کی ہے۔

میں آپ سے مسائل کو نظر انداز کرنے کا نہیں کہہ رہا، بعض چیزوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ہم سبھی ایسے لوگوں کو جانتے ہیں جو ایک دن میں ننانوے چیزیں بالکل صحیح کرتے ہیں اور گھر لوٹتے ہیں تو شدید ڈیپریس ہوتے ہیں، کیوں؟ ٹھیک ہے کوئی ایک چیز غلط ہوگئی اور انہوں نے اسی ایک غلط کام کو اتنے بڑے، روشن اور دھماکہ خیز تصور میں بدل ڈالا کہ باقی سارے معاملات چھوٹے، مدھم، ساکن اور غیر ضروری ہو کر رہ گئے۔

بہت سے لوگ اپنی زندگیاں اسی انداز میں گزار دیتے ہیں۔ میرے بعض کلائنٹس مجھ سے کہا کرتے ہیں، ''میں ہمیشہ ڈیپریس رہتا ہوں،'' اور وہ یہ جملہ بڑے فخر سے کہہ رہے ہوتے ہیں۔ کیوں کہ اب یہ ان کی روزمرہ عادت کا لازمی جزو بن کر رہ گیا ہے۔ بہت سے تھراپسٹ اس ڈیپریشن کی وجوہات کا کھوج لگانے کے لیے لمبے چوڑے اور پیچیدہ سلسلے شروع کر دیتے ہیں۔ وہ مریض کو گھنٹوں تک اس کے ڈیپریشن کے بارے میں بات کرنے دیتے ہیں اور غم اور گزشتہ جذباتی غلط کاریوں کے اصلی مشاہدات کو ڈھونڈنے کے لیے مریض کے ذہنی کوڑے دان (garbage) کو کھنگال ڈالتے ہیں۔ ایسی ٹیکنیکس بہت طویل اور مہنگے تھراپیٹک تعلقات کو جنم دیتی ہیں۔

کوئی بھی ہمیشہ ڈیپریس نہیں ہوتا۔ ڈیپریشن کی — ٹانگ ٹوٹ جانے کی طرح — کوئی مستقل صورتِ حال نہیں ہوتی۔ یہ ایک کیفیت ہے جس میں آدمی داخل بھی ہو سکتے ہیں اور نکل بھی سکتے ہیں۔ حقیقتاً، اکثر ڈیپریشن کے مارے لوگ اپنی زندگی میں بے پناہ خوشی اور لطف اٹھا چکے ہوتے ہیں، عام انسان کی خوشیوں سے کہیں زیادہ۔ البتہ وہ ان مشاہدات کو، خود

اپنے سامنے زیادہ بڑے روشن اور مربوط انداز میں تصور نہیں کرتے۔ وہ ان اچھے اور خوش گوار دنوں کی تصویر کو قریب رکھنے کے بجائے، ممکن ہے خود سے ان کا فاصلہ بھی بڑھا دیتے ہوں۔

لمحے بھر کو رُک کیے اور یاد کیجیے، پچھلے ہفتے میں پیش آنے والا واقعہ۔ اور اسے دھکیل کر خود سے فاصلے پر کر دیجیے۔ کیا اب آپ کو یہ واقعہ اپنے مشاہدے میں حالیہ واقعہ لگتا ہے؟ اگر آپ اسے قریب تر لے آئیں تو کیا ہو؟ کیا اب یہ آپ کو زیادہ حالیہ واقعہ نہیں لگتا؟ بعض لوگ اپنے خوش گوار لمحات کے مشاہدے کو خود سے دور دھکیل دیتے ہیں۔ تا کہ وہ کوئی بہت پرانا گیا گزرا واقعہ لگے اور اپنے مسائل کو اپنے قریب جمع کر لیتے ہیں۔ آپ نے کسی کو کبھی یہ کہتے نہیں سنا ''ان مسائل سے، میں بس ذرا سی دوری چاہتا ہوں۔'' یہ کام کرنے کے لیے آپ کو کسی لمبے فاصلے کا ہوائی سفر کرنے کی ضرورت نہیں۔ بس اپنے ذہن میں، انہیں خود سے ذرا دور کھسکا دیجیے اور فرق محسوس کیجیے۔ ڈیپریشن محسوس کرنے والے لوگ، اپنے ذہن میں بھاری بھرکم اور اذیت ناک مشاہدات مسلسل ٹھونسے جاتے ہیں اور اچھے دنوں کی ہلکی پھلکی، غیر واضح سی ساکت تصویر کہیں دور ذہن کے کونے میں ٹنگی ہوتی ہے۔ برے مشاہدات کی غلاظت میں لوٹتے پوٹتے رہنے سے تبدیلی نہیں آ سکتی، بلکہ اس کے لیے ذیلی طریقوں (اور اپنی یادوں کے ڈھانچے میں) میں تبدیلی لانا ہوگی۔

اس کے بعد، ماضی میں برا احساس پیدا کرنے والی چیزوں کو ان نئی تصاویر کے ساتھ منسلک کریں جو آپ کو حوصلے، مزاج، صبر اور استقامت کے ساتھ زندگی کے چیلنجز، قبول کرنے کا جذبہ دیتی ہیں۔

بعض لوگ کہتے ہیں، ''ایک لمحے کو ٹھہرو۔ آپ اتنی جلدی چیزوں کو تبدیل نہیں کر سکتے۔'' کیوں نہیں؟ بسا اوقات کسی چیز کو برسوں کی نسبت پلک جھپکتے میں قابو کرنا کہیں زیادہ آسان ہوتا ہے۔ اسی طرح تو ذہن سیکھتا ہے۔ سوچیے، آپ فلم کیسے دیکھتے ہیں۔ آپ ہزاروں فریم دیکھتے ہیں اور انہیں ایک متحرک (dynamic) اکائی میں اکٹھا کر دیتے ہیں۔ اگر آپ ایک فریم دیکھتے اور پھر ایک گھنٹے بعد دوسرا فریم دیکھتے اور پھر ایک یا دو دن بعد تیسرا فریم دیکھ لیتے تو کیا ہوتا؟ آپ کو اس میں سے کچھ حاصل ہوگا، یا نہیں؟ ذاتی تبدیلی بھی اسی طرح کام کر سکتی ہے۔ اگر آپ کچھ کرتے ہیں، اگر آپ ابھی اپنے ذہن میں کوئی تبدیلی لاتے ہیں، اگر آپ اپنی کیفیت اور اپنا رویہ بدل لیتے ہیں، تو آپ خود کو بھی انتہائی ڈرامائی طور پر دکھا سکتے ہیں کہ کیا کیا ممکن ہے۔ مہینوں کی پراگندہ خیالی کی نسبت یہ کہیں زیادہ طاقت وَر جھٹکا ہے۔

مقداری فزکس (Quantum) کے مطابق، کہ چیزیں طویل عرصے میں آہستہ آہستہ تبدیل نہیں ہوتیں ــــ بلکہ مقداری جست لگاتی ہیں ــــ ہم مشاہدے کی ایک سطح سے دوسری تک جست لگاتے ہیں۔ اگر آپ اپنے موجود احساس کو پسند نہیں کرتے تو اپنے آپ کو پیش کردہ تصویر بدل دیجیے۔ یہ اتنا ہی آسان ہے۔

ایک اور مثال دیکھتے ہیں، محبت کی مثال، محبت ہم سب لوگوں کے لیے حیرت انگیز، لطیف اور تقریباً پراسرار قسم کا مشاہدہ ہے۔ ماڈلنگ کے نقطہ نظر سے بھی یہ نوٹ کرنا بہت اہم ہے کہ محبت ایک کیفیت ہے اور دوسری کیفیتوں اور دوسرے نتائج کی طرح، بعض خاص اقدامات یا تحریک ــــ جب ان کی ترسیل یا تصویر کسی خاص طریقے سے کی جائے ــــ کے ذریعے اسے جنم دیا جا سکتا ہے۔ آپ کیسے محبت میں گرفتار ہوتے ہیں؟ ان تمام خصوصیات کو، جنہیں آپ پسند کرتے ہیں، کسی شخصیت کے ساتھ مربوط کر دینا اور وہ تمام چیزیں، جنہیں آپ پسند نہیں کرتے، اس شخصیت سے جدا کر دینا، محبت میں گرفتار ہونے کا سب سے اہم تصوراتی عنصر ہے۔ محبت میں گرفتار ہونے کا احساس خاصا عاجلانہ، تند اور غیر متعین قسم کا ہوتا ہے کیوں کہ یہ متوازن نہیں ہوتا۔ آپ کسی شخص کی اچھی یا بری خصوصیات کی متوازن فہرست نہیں بنا رہے اور نہ ہی اسے کمپیوٹر میں ڈال کر کوئی تجزیہ حاصل کر رہے ہوتے ہیں۔ آپ ایک اور فرد کی بعض خصوصیات سے، جو آپ کو نشہ آور لگتی ہیں، خود کو مکمل ہم آہنگ کر لیتے ہیں۔ اس خاص لمحے میں آپ کو اس شخص کی کسی بھی ''خامی'' کا احساس تک نہیں ہوتا۔

تعلقات کو کیا چیز تباہ کرتی ہے؟ یقیناً اس کے بہت سے عوامل ہیں۔ ممکن ہے ایک وجہ یہ ہو کہ پہلے اس کی جو عادتیں آپ کو اچھی لگتی تھیں، اب ان میں آپ کے لیے کوئی دل کشی باقی نہیں رہی۔ ممکن ہے آپ اس حد تک چلے گئے ہوں کہ آپ نے ان کے ساتھ گزرے سارے برے مشاہدات کو خود سے مربوط کر لیا ہو اور اچھے مشترکہ مشاہدات کو علیحدہ کر ڈالا ہو۔ یہ کیسے ہوتا ہے؟ ایک شخص نے ممکن ہے اپنے ساتھی کی بعض عادات ــــ ٹوتھ پیسٹ کا ڈھکنا کھلا چھوڑ دینا یا فرش پر اپنا سامان گھسیٹنا ــــ کا نوٹس لیا ہو اور اس کی بڑی بڑی تصویریں بنا ڈالی ہوں۔ ممکن ہے وہ اب اسے محبت بھرے خطوط لکھنا چھوڑ چکا ہو۔ ممکن ہے اسے گرما گرمی کے ماحول کی باتیں یاد رہ گئی ہوں اور اس کے ذہن میں بار بار وہی تصویر اجاگر ہو رہی ہو، اسے محض اسی لمحے کے احساسات کا مشاہدہ دستک دے رہا ہو۔ اسے وہ خوش گوار لمحات اور باتیں، جو کسی اور دن یا شاید پچھلے ہفتے ہوئی ہوں، یا پچھلی سال گرہ پر اس کا والہانہ شوق، سرے سے یاد ہی

نہیں آ رہا۔ اس مثال کو جتنی وسعت دینا چاہیں، دیتے جائیں۔ یہ ذہن میں رکھیے کہ ایسا کرنے میں کہیں کوئی ''غلطی'' نہیں ہو رہی۔ البتہ یہ واضح رہے کہ تصاویر کا یہ انداز غالباً آپ کے تعلقات کو مضبوط نہیں کر پائے گا۔ اگر بحث وتکرار کے درمیان آپ کو گزرا ہوا کوئی خوش گوار لمحہ یاد آ جاتا اور اس کی تصویر آپ اپنے ذہن میں واضح، بڑی اور روشن کر لیتے تو کیا ہوتا؟ اس کیفیت میں، آپ اس شخص سے جسے آپ بے پناہ پسند کرتے ہیں، کیسا سلوک کرتے؟

یہ بڑا ضروری ہے کہ ہم ابلاغ کے کسی بھی انداز کو غور سے دیکھیں اور متواتر خود سے پوچھتے رہیں، ''اگر میں معاملات کو اس انداز میں اپنے سامنے تصویر کرتا ہوں تو میری زندگی کا فیصلہ کن نتیجہ کیا ہو سکتا ہے؟ میرا رویہ مجھے کس سمت لے جا رہا ہے اور کیا یہ وہی سمت ہے جہاں میں جانا چاہتا ہوں؟ یہی وقت ہے یہ جانچنے کا کہ میرے ذہنی اور جسمانی اقدامات کس نتیجے کو جنم دے رہے ہیں، بعد میں آپ اس آگہی پر کف افسوس نہیں ملنا چاہتے کہ آپ میں کوئی سادہ اور آسان سی تبدیلی آپ کو اس راستے پر جانے سے روک سکتی تھی، جہاں آپ جانا نہیں چاہتے۔

یہ جاننا بھی انتہائی اہم ہے کہ کیا ارتباط(association)اور علیحدگی (disassociation) کو استعمال کرنے کے آپ کے کوئی خاص انداز ہیں؟ بہت سے لوگ، اپنا زیادہ تر وقت اپنی اکثر تصاویر سے جدا رہ کر گزارتے ہیں۔ وہ شاذ و نادر ہی کسی چیز سے متاثر ہو پاتے ہیں۔ علیحدگی کا اپنا فائدہ ہے۔ اگر آپ معاملے میں زیادہ جذباتی نہ ہوں تو اس سے نمٹنے کے لیے آپ کے پاس نسبتاً بہتر وسائل ہوتے ہیں۔ بہرحال اگر زندگی کے بیشتر مشاہدات میں آپ کا تصویر کشی کا یہی مسلسل انداز ہے تو آپ ایک خاص چیز سے —— میں اسے زندگی کے جوس کا نام دیتا ہوں —— بالکل محروم ہیں، یعنی بے تحاشا سچی خوشی اور لطف سے۔ میں نے قدامت پسند لوگوں سے اس مسئلے پر خاصی بات چیت کی ہے۔ وہ اپنی زندگی کے بارے میں اپنے احساسات کا اظہار کرنے سے کتراتے تھے۔ میں نے ان کے لیے باقاعدہ نئے تصوراتی انداز ترتیب دیے۔ اپنی اندرونی تصاویر کے ساتھ بڑھتے ہوئے ارتباط کے ساتھ ہی، ان میں زندگی کی گویا ایک نئی جوت جاگ اٹھی اور زندگی ان کے لیے ایک بالکل ہی نیا مشاہدہ بن گئی۔

دوسری جانب، اگر آپ کی اندرونی تصاویر —— تمام کی تمام یا ان کی اکثریت —— پوری طرح مربوط ہوں، آپ خود کو شدید جذباتی الجھاؤ میں محسوس کر سکتے ہیں۔ زندگی گزارنا آپ کے لیے دوبھر ہو سکتا ہے کیوں کہ آپ معمولی معمولی بات محسوس کرتے ہیں اور ظاہر ہے

زندگی ہمیشہ ہی قہقہہ بار اور پھولوں کی سیج تو نہیں ہوسکتی۔ زندگی کی ہر چیز سے خود کو مربوط رکھنے والا شخص انتہائی غیر محفوظ اور کمزور ہوتا ہے کیوں کہ وہ عموماً معاملات کو بہت زیادہ ذاتی انداز میں لیتا ہے۔

رابطے اور علیحدگی کے تصوراتی فلٹرز سمیت، تمام معاملات میں توازن ہی زندگی کی کلید ہے۔ ہم کسی بھی چیز سے، جب چاہیں، رشتہ جوڑ یا توڑ سکتے ہیں۔ یہ تعلق شعوری طور پر کیا جانا چاہیے تا کہ یہ ہماری مدد کر سکے۔ ہم اپنے ذہن میں نقش کسی بھی تصویر کو کنٹرول کر سکتے ہیں۔ یاد کیجیے جب ہم نے اپنے خیالات کی قوت کے بارے میں جانکاری کی تھی، ہم نے سیکھا تھا کہ ہم اپنے خیالات سمیت جنم نہیں لیتے، اور یہ کہ یہ خیالات بدلے جا سکتے ہیں۔ ہم اپنے بچپن میں بہت سی ایسی باتوں پر یقین رکھتے تھے، جنہیں اب ہم مضحکہ خیز اور لغو سمجھتے ہیں۔ ہم نے خیالات کا باب ایک بنیادی سوال کے ساتھ ختم کیا تھا۔ ہم قوت بخش خیالات کو کس طرح اختیار کرتے ہیں اور منفی خیالات سے کس طرح جان چھڑا لیتے ہیں؟ پہلا مرحلہ تھا ہماری زندگیوں میں ان کے طاقت وَر اثرات سے آگاہی کا۔ اس باب میں آپ اس کا دوسرا مرحلہ کرتے رہے ہیں یعنی ان خیالات (beliefs) کے انداز میں تبدیلی، جو آپ اپنے لیے تصویر کرتے رہے ہیں۔ اگر آپ کسی چیز کو اپنے سامنے تصویر کرنے کا ڈھانچا بدل ڈالتے ہیں تو گویا آپ اس کے بارے میں اپنے احساسات کو بدل ڈالیں گے اور اس طرح زندگی کے مشاہدات میں موجود سچائی کو تبدیل کر لیں گے۔ اب آپ معاملات کو اس انداز میں اپنے سامنے تصویر کر سکتے ہیں۔ جو آپ کو مسلسل توانائی دیتا ہے۔

یاد رکھیے کہ یقین کی زبردست جذباتی کیفیت کو — جو آپ مخصوص افراد، چیزوں، نظریات یا اپنی زندگی کے مشاہدات کے بارے میں رکھتے ہیں — ہی حقیقی یقین کہتے ہیں۔ آپ اس یقین کو کیسے جنم دیتے ہیں؟ مخصوص ذیلی طریقوں کے ذریعے۔ کیا آپ کسی ایسی چیز کے متعلق، جو مدھم، غیر مرتکز، چھوٹی سی اور آپ کے ذہن کے دور افتادہ گوشے میں پڑی ہو، اس کے برعکس خصوصیات کی حامل چیز کی نسبت زیادہ پریقین ہو سکتے ہیں؟

آپ کے ذہن میں باقاعدہ ایک فائلنگ سسٹم ہوتا ہے۔ بعض لوگ ایسی اشیا کو، جن پر انہیں یقین ہوتا ہے، بائیں جانب رکھتے ہیں اور جن چیزوں کے بارے میں وہ یقینی نہیں ہوتے، انہیں دائیں جانب رکھتے ہیں۔ مجھے علم ہے یہ خاصا مضحکہ خیز لگ رہا ہوگا۔ پھر بھی آپ ایک شخص کو — جو اس کو ڈسسٹم کو اپنائے ہوئے ہے، محض وہ اشیا جن پر اسے یقین نہیں،

دائیں سے اٹھا کر بائیں جانب، جہاں اس کا ذہن یقینی اشیا ذخیرہ کرتا ہے، رکھ دینے سے—— تبدیل کر سکتے ہیں۔ وہ جونہی ایسا کرتا ہے، وہ یقینی کیفیت محسوس کرنے لگتا ہے۔ وہ ایک ایسے تصور یا خیال کو، جسے چند لمحے پہلے ناممکن سمجھتا تھا، یقینی سمجھنے لگتا ہے۔

غیر یقینی معاملات اور ان معاملات میں، جنہیں آپ بالکل صحیح سمجھتے ہیں (contrast) پیدا کر کے خیالات کی تبدیلی عمل میں لائی جا سکتی ہے۔ ایسے خیال سے ابتدا کیجیے جس کے بارے میں آپ کو مکمل یقین ہے۔ مثلاً آپ کا نام جان سمتھ ہے، آپ پینتیس سال کے ہیں اور آپ ایٹلانٹا، جارجیا میں پیدا ہوئے تھے، یا آپ اپنے بچوں سے بے پناہ محبت کرتے ہیں، یا مائلز ڈیوس تاریخ کا عظیم ترین شہنائی نواز ہے۔ ایسی چیز کا سوچیے جس پر آپ کو اندھا یقین ہے، جس کی حقیقت کے بارے میں کوئی شک وشبہ ممکن ہی نہیں۔ اب آپ کسی ایسی چیز کو تصور میں لائیں جس کے بارے میں آپ غیر یقینی کا شکار ہیں۔ آپ یقین کرنا تو چاہتے ہیں مگر فی الحال یقین ہو نہیں پاتا۔ آپ غالباً پانچویں باب کے کامیابی کے سات جھوٹوں میں سے کوئی ایک استعمال کرنا چاہیں گے۔ (ایسی چیز کا چناؤ ہرگز نہ کریں، جس پر آپ کا سرے سے یقین ہی نہیں کیوں کہ یہ کہنا کہ فلاں چیز میں آپ یقین نہیں کرتے، واقعتاً یہ معنی دیتا ہے کہ آپ کو اس کی سچائی پر یقین نہیں۔)

اب اپنے ذیلی طریقوں کو اسی طرح استعمال میں لائیں، جیسے ہم تحریک (motivation) کے سلسلے میں پہلے کر چکے ہیں۔ مکمل یقینی کیفیت کی حامل چیز کے تمام بصری، سمعی اور لمسیاتی پہلوؤں میں سے گزر جایے۔ پھر وہی عمل غیر یقینی کیفیت کی حامل چیز کے بارے میں کیجیے۔ ان کے درمیان موجود فرقوں (differences) سے پوری طرح آگاہ رہیے۔ کیا وہ اشیا جن پر آپ کو یقین ہے، ایک مقام پر، اور وہ اشیا جن پر آپ کو یقین نہیں، دوسرے مقام پر موجود ہیں؟ یا آپ کے یقین کی حامل اشیا، غیر یقینی اشیا کے مقابلے میں زیادہ قریب، روشن اور بڑی ہیں؟ کیا ایک ساکت فریم ہے اور دوسرا متحرک؟ کیا ایک دوسرے کی نسبت زیادہ تیزی سے متحرک ہے؟

اب تحریک (motivation) والا عمل دہرایے۔ غیر یقینی اشیا کے ذیلی طریقوں کو دوبارہ پروگرام کیجیے تا کہ ان کی یقینی کیفیت والی اشیا سے مطابقت پیدا ہو جائے۔ رنگوں اور جگہ کو بدل دیجیے۔ آوازوں، لہجوں، ٹیمپو اور آوازوں کی گونج میں تبدیلی کر دیں۔ ساخت، وزن اور ٹمپریچر کے ذیلی طریقوں کو بدل ڈالیں۔ اس عمل کے بعد، آپ کے احساسات کیا ہیں؟ اگر

آپ نے غیر یقینی کیفیت کو جنم دینے والی تصویر کو صحیح طریقے سے تبدیل کیا ہے تو آپ اس چیز کے متعلق، لمحے بھر پہلے جس کے بارے میں بے یقین تھے، یقینی کیفیت محسوس کریں گے۔

بہت سے لوگوں کے ساتھ ان کا یہ یقین البتہ مسئلہ کھڑا کر دیتا ہے کہ آپ چیزوں کو اتنی جلدی بدل نہیں سکتے۔ اس یقین کو بھی آپ یقیناً بدلنا چاہیں گے۔ آپ کو نہ سمجھ آنے والی چیزوں اور سمجھ آ جانے والی چیزوں کے درمیان فرق کو دریافت کرنے کے لیے بھی یہی پراسس استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ کو کوئی چیز سمجھ نہیں آ رہی تو اس کی وجہ اس کی اندرونی تصاویر کا چھوٹا، غیر مرتکز، مدھم یا زیادہ دور ہونا بھی ہو سکتا ہے۔ جب کہ آپ کو سمجھ آ جانے والی چیز کی تصویر قریب تر، واضح تر اور زیادہ مرتکز بھی ہو سکتی ہے۔ سو جب آپ اپنی تصاویر کو بالکل سمجھ میں آ جانے والی چیزوں کی تصویر کے سے انداز میں تبدیل کرتے ہیں تو آپ کے احساسات کے ساتھ کیا ہوتا ہے؟

یقیناً، محض چیزوں کو قریب لانے اور واضح کرنے سے ہر شخص کے مشاہدے میں گہرائی پیدا نہیں کی جا سکتی۔ اس کے الٹ البتہ ممکن ہے۔ جب بعض لوگ پریشان یا پراگندہ خیال ہوتے ہیں تو چیزوں کی شدت محسوس کرتے ہیں۔ معلوم یہ کرنا ہے کہ کون سے ذیلی طریقے آپ یا جس شخص میں تبدیلی پیدا کرنا ہے، کے لیے بنیادی اہمیت کے حامل ہیں تا کہ آگے بڑھنے اور ان آلات کے استعمال میں موزوں شخصی قوت حاصل کی جا سکے۔

ہم ذیلی طریقوں کے ساتھ کام کرتے ہوئے، حقیقتاً کر کیا رہے ہوتے ہیں، یہی نا، اپنے تحریکی (stimulus) سسٹم کو، جو ذہن کو کسی بھی مشاہدے کو محسوس کرنے کے متعلق بتاتا ہے، ری لیبل (relabel) کرتے ہیں۔ آپ ذہن کو جو بھی اشارے (signals) دیتے ہیں، آپ کا ذہن اس پر ردعمل کرتا ہے۔ اگر آپ ایک انداز کے اشارے دے رہے ہیں تو ذہن درد محسوس کرنے لگا۔ اگر آپ دوسرے ذیلی طریقے استعمال میں لائیں گے، آپ لمحہ بھر میں ہشاش بشاش محسوس کر سکتے ہیں۔ مثلاً: ایک بار میں فونیکس (Phoenix) ایری زونا میں نیورو لنگوسٹک پروفیشنل ٹریننگ (NLPT) کا پروگرام کر رہا تھا۔ میں نے دوران پروگرام کمرے میں موجود اکثر و بیشتر لوگوں کے چہروں پر عضلاتی کھنچاؤ محسوس کیا۔ میرے خیال میں انہیں سر درد ہو رہا تھا۔ میں نے ذہنی طور پر جائزہ لیا کہ میں کس قسم کی گفتگو کر رہا تھا لیکن وہاں ایسی کوئی بات نہیں پائی جو بیک وقت اتنے سارے لوگوں میں اس طرح کے ردعمل کا باعث بنتی۔ بالآخر میں نے ایک آدمی سے پوچھ ہی لیا، "اس وقت آپ کیا محسوس کر رہے ہیں؟" اس نے جواب

دیا "میرے سر میں شدید ترین درد ہو رہا ہے۔" اس کے کہتے ہی دوسرے آدمی نے بھی یہی کہا اور اس کے بعد تو گویا تانتا بندھ گیا۔ کمرے میں موجود 60% لوگوں کے سر میں شدید درد تھا۔ انہوں نے بتایا کہ ویڈیو بنانے کے لیے روشن لائٹس، ان کی آنکھوں میں چبھ کر، انہیں پریشان کر رہی تھیں اور درد کی یہی وجہ تھی۔ مزید برآں، ہم بغیر کھڑکیوں والے کمرے میں تھے۔ جہاں تین گھنٹے سے ہوا کا گزر بھی نہیں ہو رہا تھا، اس لیے اندر کا ماحول بھی انتہائی حبس زدہ ہو گیا تھا۔ ان سب چیزوں نے مل کر ان افراد کی جسمانی کیفیت کو ہی بدل ڈالا تھا۔ میں ان سب لوگوں کو سر درد کی دوائی لینے کے لیے کمرے سے باہر بھیج دیتا، یہی کرنا چاہیے تھا مجھے؟

ہرگز نہیں، ذہن درد اس وقت پیدا کرتا ہے جب اسے اس انداز کی تحریک (stimulus) ملتی ہے اور اسے درد محسوس کرنے کی ہدایت دیتی ہے۔ چنانچہ میں نے لوگوں سے ان کے درد کی ذیلی علامات بیان کرنے کو کہا۔ بعض لوگوں کے نزدیک یہ بہت شدید اور ناقابل برداشت تھا، بعض دوسروں کے لیے اتنا شدید نہیں تھا۔ بعض لوگ درد کو بہت بڑا اور واضح (آپ اس احساس کا تصور کر سکتے ہیں) محسوس کر رہے تھے، بعض کو معمولی سی شکایت تھی۔ میں نے انہیں اپنے درد کی ذیلی علامات (submodalities) کو تبدیل کرنے کے لیے کہا۔ سب سے پہلے وہ درد کو خود سے علیحدہ کریں اور اپنے سے باہر نکال دیں۔ پھر انہیں درد کا سائز اور شکل دکھا کر، اور ان کے سامنے دس فٹ کے فاصلے پر رکھ کر، انہیں ان احساسات سے باہر نکالا۔ پھر میں نے انہیں اپنے درد کو سورج میں دھکیلنے، اس کے پگھل کر ختم ہو جانے اور غور سے دیکھنے اور پھر پودوں کی خوراک دینے والی روشنی کی طرح زمین پر واپسی کے لیے کہا۔ آخر میں، میں نے پوچھا کہ وہ کیا محسوس کر رہے ہیں۔ پانچ منٹ سے بھی کم وقت میں 95% افراد کا سر درد غائب ہو چکا تھا۔ انہوں نے اپنے ذہن کی اندرونی تصاویر کو — جو ذہن کو کچھ کرنے کے لیے اشارے دے رہی تھیں — تبدیل کر ڈالا۔ سو ذہن — جسے اب نئے اشارے ملنے لگے تھے — نیا ردعمل دینے لگا۔ باقی 5% لوگوں کو خصوصی تبدیلیوں کے لیے مزید پانچ منٹ لگ گئے۔ ایک آدمی، جسے آدھے سر کا درد (migraine) ہو رہا تھا، وہ بھی بالکل صحیح ہو گیا۔

بعض لوگوں کو جب میں اس پراسس کے متعلق بتاتا ہوں تو انہیں یقین نہیں آتا کہ درد اتنی جلدی اور آسانی سے بھی ختم ہو سکتا ہے۔ آپ نے بھی لاشعوری طور پر یہ عمل بارہا کیا ہو گا؟ آپ کو کوئی ایسا وقت یاد ہے جب آپ درد محسوس کر رہے تھے، پھر کسی اور کام میں الجھ گئے

یا کوئی زبردست کا واقعہ ہو گیا اور جب آپ کی سوچ یا ذہن کی تصویر بدلی، آپ کا سر درد سرے سے غائب ہو گیا؟ درد آرام سے غائب ہو سکتا ہے اور جب تک آپ اپنے سامنے اسے دوبارہ تصویر نہیں کریں گے، یہ کبھی آپ پر سوار نہیں ہو گا۔ اپنی اندرونی تصاویر کی معمولی سی شعوری رہنمائی کے ساتھ، آپ سر درد کو اپنی مرضی کے مطابق، آسانی سے ختم کر سکتے ہیں۔

درحقیقت، ایک بار اگر آپ اپنے ذہن میں مخصوص نتائج کو جنم دینے والے اشاروں کو جان لیں تو کسی بھی چیز کے بارے میں آپ اپنی مرضی کے مطابق جذبہ یا احساس پیدا کر سکتے ہیں۔

ایک آخری تنبیہ: انسانی مشاہدے پر فلٹرز کا ایک نسبتاً بڑا سیٹ نئی اندرونی تصاویر کو قائم رکھنے یا ابتدا ہی میں تبدیلیاں کرنے کی آپ کی صلاحیت کو کنٹرول یا متاثر کر سکتا ہے۔ ان فلٹرز کا ان امور سے گہرا تعلق ہوتا ہے کہ ہم کسے سب سے زیادہ اہمیت دیتے ہیں اور ہم اپنے موجودہ رویے سے کیا لاشعوری مفادات حاصل کر رہے ہیں۔ اقدار کا معاملہ اور اہمیت بذاتِ خود ایک پورا باب ہے اور ہم ری فریمنگ کے عمل سے متعلق سولھویں باب میں، لاشعوری، درمیانی فائدے کے بارے میں گفتگو کریں گے۔ اپنے جسم میں کسی مطلوبہ تبدیلی کے لیے، اگر درد کوئی اہم اشارے بھیج رہا ہے تو جب تک آپ مطلوبہ ضرورت سے نہیں نمٹیں گے تو درد عموماً دوبارہ آ موجود ہو گا کیوں کہ وہ ایک اہم معاملے میں آپ کی خدمت کر رہا ہے۔ آیے اپنے مشاہدے کو مرتب کرنے کے انداز کا ایک اور پہلو ملاحظہ کریں، ایک ایسا عنصر جو ہمیں کسی کو بھی مکمل ماڈل کرنے کی مؤثر صلاحیت دے سکتا ہے۔ آیے جائزہ لیتے ہیں۔

ساتواں باب

کامیابی کی ساخت

''تمام معاملات کوخوش اسلوبی اور ترتیب سے ہونے دیجیے۔''

—— آئی کورنٹ بیانز 14:40

ساری کتاب میں ہم یہی جاننے کے بارے میں گفتگو کرتے رہے ہیں کہ لوگ کام کیسے سرانجام دیتے ہیں۔ ہم نے بتایا کہ غیر معمولی نتائج کو جنم دینے کے اہل لوگ ذہنی اور جسمانی دونوں قسم کے خصوصی اقدامات متواتر کرتے رہتے ہیں (اندرونی معاملے وہ اپنے ذہنوں میں کرتے ہیں اور بیرونی معاملے خارجی دنیا میں)۔ اگر ہم وہی اقدامات کریں تو، ہم بھی وہی یا ان سے ملتے جلتے نتائج پیدا کر لیں گے۔ تاہم نتائج پر اثر انداز ہونے والا ایک اور عامل بھی ہے، اور وہ ہے ایکشن کی ساخت۔ یہ ساخت —— وہ انداز جس میں ہم اقدامات کو ترتیب دیتے ہیں —— ہمارے پیدا کردہ نتائج کی قسم میں زبردست فرق ڈال سکتی ہے۔

''کتے نے جم کو کاٹا'' یا ''جم نے کتے کو کاٹا'' —— ان دونوں جملوں میں کیا فرق ہے؟

''جو جھینگے کھاتا ہے یا جھینگے جو کو کھاتے ہیں'' ان دونوں میں کیا فرق ہے؟ اگر آپ جم یا جو ہیں تو یہ جملے بہت ہی مختلف ہیں، الفاظ ہو بہو وہی ہیں، فرق ساخت کا ہے، جس انداز میں انہیں ترتیب دیا گیا ہے۔ ذہن کو دیے گئے سگنلز کی ترتیب مشاہدے کی معنویت متعین کرتی ہے۔ وہی محرکات موجود ہیں، وہی الفاظ ہیں پھر بھی معنی مختلف ہیں۔ کامیاب لوگوں کے نتائج کو مؤثر انداز میں ماڈل کرنے کے لیے یہ سمجھنا انتہائی ضروری ہے۔ وہ ترتیب، جس میں اشیا کی تصویر کشی ہوتی ہے، انہیں ذہن میں ایک خاص انداز میں نقش کرتی ہے۔ یہ بالکل کمپیوٹر کی کمانڈ کی طرح ہوتی ہے۔ اگر آپ کمانڈز صحیح ترتیب میں پروگرام کرتے ہیں تو کمپیوٹر اپنی تمام

صلاحیتیں استعمال کر کے آپ کے مطلوبہ نتائج پیدا کر دے گا۔ اگر آپ انہی صحیح کمانڈز کو کسی مختلف ترتیب میں پروگرام کریں گے تو آپ کی مرضی کے نتائج برآمد نہیں ہوں گے۔

ان سارے عوامل — اندرونی تصاویر کی اقسام، ضروری ذیلی علامات (submodalities) اور مطلوبہ ساخت — کو بیان کرنے کے لیے، جو اکٹھے ہو کر ایک مخصوص نتیجہ پیدا کرنے کے لیے کام کرتے ہیں، ہم ''حکمت عملی'' کا لفظ استعمال کریں گے۔ زندگی میں کچھ بھی پیدا کرنے کے لیے ہماری ایک حکمت عملی ہوتی ہے: محبت کے جذبات، دل کشی، تحریک، فیصلہ وغیرہ وغیرہ۔ اگر ہم یہ جان لیں کہ کوئی فیصلہ کرنے کے لیے ہمیں کیا اقدامات اور کس ترتیب میں اٹھانے ہیں تو ہم لحہ بھر میں غیر یقینی کیفیت سے نکل کر فیصلہ کن انداز اختیار کر سکتے ہیں۔ ہمیں معلوم ہو گا کہ اپنے اندرونی حیاتیاتی کمپیوٹر کی کون سی keys دبانی ہیں اور کس طرح اپنا مطلوبہ نتیجہ اخذ کرنا ہے۔

حکمت عملیوں کے اجزا اور ان کے استعمال کے لیے، بیکنگ (baking) ایک اچھا استعارہ ہے۔ اگر دنیا میں کوئی شخص بہترین چاکلیٹ کیک بناتا ہے تو کیا آپ وہی اعلیٰ معیار پیدا کر سکتے ہیں؟ بلاشبہ آپ کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ آپ کے پاس اس شخص کا نسخہ ہو۔ نسخہ ہے کیا؟ ایک حکمت عملی، ایک خاص پلان کہ کن وسائل کا اور کس طرح استعمال کیا جائے کہ مخصوص نتیجہ برآمد ہو۔ اگر آپ سمجھتے ہیں کہ ہم سب کا اعصابی نظام ایک سا ہے، پھر آپ یہ بھی مانتے ہوں گے کہ ہم سب کو یکساں ممکنہ وسائل بھی میسر ہیں۔ اب یہ ہماری حکمت عملی — یعنی ہم وسائل کا استعمال کیسے کرتے ہیں — ہے جو ہمارے پیدا کردہ نتائج کا تعین کرتی ہے۔ کاروبار کا بھی یہی قانون ہے۔ ممکن ہے کسی کمپنی کے پاس اعلیٰ ترین وسائل ہوں لیکن عموماً وسائل کے بہترین استعمال کی حکمت عملی کی حامل کمپنی مارکیٹ میں حاوی ہو جائے گی۔

چنانچہ اس ماہر بیکر کے معیار جیسا کیک بنانے کے لیے ہمیں کیا چاہیے؟ آپ کو اس کا نسخہ چاہیے اور بعینہٖ اسے بنانے کا طریق کار۔ اگر آپ نسخے پر لفظ بہ لفظ عمل کرتے ہیں تو آپ وہی نتائج حاصل کر لیں گے، چاہے اس سے پہلے کبھی آپ نے ایسا کیک بنایا ہی نہ ہو۔ بیکر نے اپنے نسخے کو حتمی شکل دینے کے لیے سینکڑوں کوششیں اور غلطیاں کی ہوں گی لیکن آپ اس کے طریق کار پر کاربند ہو کر، اس کے نسخے کو ماڈل بنا کر، سالہا سال کا وقت بچا سکتے ہیں۔

مالیاتی کامیابی کے لیے، تندرستی کو قائم رکھنے کے لیے خوشی اور چاہے جانے کے احساس کے لیے، زندگی بھر حکمت عملیاں چلتی رہتی ہیں۔ اگر آپ کو مالی طور پر مستحکم اور کامیاب

تعلقات رکھنے والے لوگ مل جائیں تو آپ کو صرف ان کی حکمت عملی دریافت کر کے، انھی نتائج کے حصول کے لیے اس پر عمل درآمد کرنا ہے۔ اس طرح آپ بے پناہ وقت اور محنت ضائع کرنے سے بچ سکتے ہیں۔ یہ طاقت ہے ماڈلنگ کی۔ ایک کام صحیح سرانجام دینے کے لیے آپ کو برسوں محنت نہیں کرنا پڑتی۔

نسخہ ہمیں ایسا کیا بتاتا ہے جس سے ہمیں مؤثر ایکشن لینے کی تقویت ملتی ہے؟ پہلی چیز یہ بتاتا ہے کہ ہمیں نتیجہ حاصل کرنے کے لیے کن اجزا کی ضرورت ہے۔ انسانی مشاہدے کی ''بیکنگ'' میں ہمارے حواس خمسہ اس کے اجزا ہوتے ہیں۔ انھی حواس کے کسی خصوصی استعمال سے تمام انسانی نتائج بنتے یا جنم لیتے ہیں۔ ماہر بیکر کے مثالی نتائج کے حصول میں نسخہ اور کیا مدد دیتا ہے؟ یہ ہمیں مقداروں کے متعلق بتاتا ہے۔ انسانی مشاہدے کو دوبارہ جنم دینے میں، ہمیں بھی اجزا کے ساتھ ساتھ، ہر جزو کی مقدار سے آگہی بھی چاہیے ہوتی ہے۔ حکمت عملیوں میں، ہم ذیلی علامات (submodalities) کو مقداریں سمجھ لیتے ہیں۔ یہ ہمیں بتاتی ہیں کہ کس چیز کی کتنی ضرورت ہے۔ مثلاً کتنے بصری وسائل چاہئیں، کتنا روشن، کتنا گہرا اور کتنا قریب یہ مشاہدہ ہے؟ اس کا ٹیمپو اور اس کی بناوٹ کیا ہے؟

کیا یہ سب کافی ہے؟ اگر آپ کو اجزا اور ان کی مقداروں کا علم ہے تو کیا آپ وہی معیاری کیک بنا سکتے ہیں؟ نہیں، جب تک آپ کو پیداوار کی ساخت کا علم نہ ہو، یعنی کب کیا کرنا ہے، اور کس ترتیب سے کرنا ہے۔ بیکر نے کیک بنانے کے لیے جو چیز سب سے آخر میں ڈالی تھی، اگر آپ وہ سب سے پہلے ڈال دیں تو کیا ہوگا؟ کیا آپ اسی معیار کا کیک بنا لیں گے؟ مجھے شبہ ہے۔ تاہم اگر آپ وہی اجزا استعمال کرتے ہیں، وہی مقداریں ہیں، وہی ترتیب ہے تو یقیناً آپ وہی نتیجہ برآمد کر لیں گے۔

ہمارے پاس ہر معاملے ـــــ تحریک، خریداری، محبت، کسی کو پسند آنے ـــــ کے لیے حکمت عملی ہوتی ہے۔ خصوصی تحریک کی مخصوص ترتیب سے ہمیشہ نتائج حاصل ہوں گے۔ حکمت عملیاں آپ کے ذہنی وسائل کی تجوری کے مخصوص نمبروں کی طرح ہوتی ہیں۔ نمبر معلوم ہونے کے باوجود، اگر آپ انہیں صحیح ترتیب میں استعمال نہیں کرتے، آپ تجوری کا تالا کھول نہیں سکتے۔ تاہم اگر آپ کے پاس صحیح نمبر ہیں اور ان کی صحیح ترتیب بھی، تو آپ کے ذہن کی تجوری کا تالا فوراً کھل جائے گا۔ چنانچہ آپ کو نمبروں کی وہ ترتیب تلاش کرنا ہے جو نہ صرف آپ کی بلکہ دوسرے لوگوں کی تجوری کو بھی کھول سکے۔

اس ساخت (syntax) کے تعمیری بلاکس کیا ہیں؟ ہماری حسیات۔ حسی ذرائع (sansory input) سے ہمارا واسطہ اندرونی اور بیرونی دو سطحوں، پر پڑتا ہے۔ جو کچھ ہم بیرونی طور پر مشاہدہ کرتے ہیں اور جو کچھ اندرونی طور پر ہم اپنے سامنے تصویر کشی کرتے ہیں، ان کے اجزا کو باہم اکٹھے کرنے کے طریقے کو ساخت کہتے ہیں۔ مثلاً: آپ دو طرح کے بصری مشاہدے کر سکتے ہیں۔ پہلا: جو کچھ آپ خارجی دنیا میں دیکھتے ہیں۔ یہ کتاب پڑھتے ہوئے اور سفید پس منظر میں سیاہ حروف دیکھتے ہوئے آپ گویا خارجی بصری مشاہدہ کر رہے ہیں۔ دوسرا اندرونی بصری مشاہدہ ہے۔ یاد رکھیے، پچھلے باب میں، جب ہم نے بصری علامات (modalities) اور ذیلی علامات سے اپنے ذہن میں کام لیا تھا تو ہم ساحل سمندر یا بادل یا خوش گوار یا ناخوش گوار واقعات دیکھنے کے لیے ہم حقیقتاً وہاں موجود نہیں تھے۔ یہ سب کیفیات ہمارے ذہن میں تصویر کی گئی تھیں۔ ہم نے انہیں بصری انداز میں مشاہدہ کیا۔

یہی بات دوسرے طریقوں کے لیے بھی صحیح ہے، آپ کھڑکی کے باہر ٹرین کی وسل سن سکتے ہیں۔ یہ خارجی سمعی مشاہدہ ہے۔ آپ اپنے ذہن میں بھی آواز سن سکتے ہیں۔ وہ اندرونی سمعی مشاہدہ ہے۔ اگر آواز کا لہجہ زیادہ اہم ہے تو یہ سمعی لہجے کا مشاہدہ ہے۔ اگر آواز سے موصول شدہ الفاظ (معنی) زیادہ اہم ہیں تو یہ سمعی ڈیجیٹل کا مشاہدہ ہوگا۔ آپ جس کرسی میں بیٹھے ہیں، اس کے بازو کی ساخت محسوس کر سکتے ہیں۔ یہ خارجی لمسیاتی مشاہدہ ہے یا آپ کے اندر شدید جذبہ ابھرتا ہے کہ کوئی چیز آپ کو اچھی یا بری لگتی ہے۔ یہ اندرونی لمسیاتی مشاہدہ ہے۔

نسخہ بنانے کے لیے، ہمارے پاس یہ بیان کرنے کا کوئی نظام لازماً ہونا چاہیے کہ کیا کرنا ہے اور کب کرنا ہے۔ سو حکمت عملیوں کو بیان کرنے کے لیے ہمارے پاس ایک علامتی نظام (notation) ہوتا ہے۔ ہم ان حسیاتی عملوں (processes) کو مختصر علامتوں کے ذریعے پیش کرتے ہیں جیسے بصری عمل کے لیے V، سمعی عمل کے لیے A، لمسیاتی کے لیے K، اندرونی کے لیے I، بیرونی کے لیے E، لہجے کے لیے T اور ڈیجیٹل کے لیے D استعمال کرتے ہیں۔ جب آپ خارجی دنیا میں کوئی چیز دیکھتے ہیں۔ خارجی مشاہدے کا عمل، اسے Ve کے طور پر پیش کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ کا کوئی اندرونی احساس ہے تو اسے Ki کی علامت دیں گے۔

کسی شخص کی حکمت عملی پر غور کیجیے جو کسی چیز کو دیکھ کر متحرک محسوس کرتا ہے، (Ve)۔ پھر وہ خود سے کچھ کہتا ہے، (Aid)، جو اس کے اندر جذبہ تحریک کو جنم دیتا ہے (Ki)، یہ حکمت

عملی اس انداز میں پیش کی جائے گی۔ Ve-Aid-Ki۔ آپ اس فرد سے سارا دن بحث کرتے رہیں کہ وہ ایسا کیوں کر رہا ہے اور اس میں کامیابی کے امکانات نہ ہونے کے برابر ہیں۔ البتہ اگر آپ نے اسے نتیجہ دکھایا اور یہ بھی بتا دیا کہ وہ اسے دیکھ کر خود سے کیا کہے گا، تو آپ اسے مطلوبہ کیفیت میں داخل کر سکتے ہیں۔ اگلے باب میں، میں آپ کو بتاؤں گا کہ مخصوص صورتِ حال میں لوگوں کی مستعمل حکمت عملیوں کو کیسے آشکار کیا جا سکتا ہے۔ فی الحال میں صرف اتنا بتانا چاہتا ہوں کہ یہ حکمت عملیاں کس طرح کام کرتی ہیں اور ان کی اتنی اہمیت کیوں ہے۔

ہمارے پاس ہر چیز کے لیے حکمت عملیاں اور تصویری پیٹرنز (patterns) ہیں جو متواتر خصوصی نتائج پیدا کرتے ہیں۔ ہم میں سے بہت کم لوگوں کو علم ہے کہ ان حکمت عملیوں کو مسلسل کس طرح استعمال کیا جاتا ہے، سو اپنے محرکات کے مطابق مختلف کیفیات میں ہم اندر اور باہر آتے جاتے رہتے ہیں۔ آپ کو صرف اپنی حکمت عملی کو واضح طور پر جاننا ہے تاکہ آپ اپنی مطلوبہ کیفیت پیدا کر سکیں اور ساتھ ہی آپ کو دوسرے افراد کی حکمت عملیوں کو جاننے کی صلاحیت بھی چاہیے تاکہ آپ ان کے حقیقی ردِعمل سے آگاہ ہو سکیں۔

مثلاً: کیا کوئی ایسا طریقہ ہے جس کے ذریعے خریداری کے لیے، آپ اپنے اندرونی اور بیرونی مشاہدات کو تواتر سے منظم کر سکیں؟ بالکل، پورے یقین سے، آپ، ممکن ہے، اس سے لاعلم ہوں لیکن مشاہدات کی وہی ساخت، جو ایک کار میں آپ کی دلچسپی کو جنم دیتی ہے، ایک خاص گھر کی جانب بھی آپ کو متوجہ کر سکتی ہے۔ بعض محرکات ایسے ہوتے ہیں جو صحیح ترتیب میں، آپ کو فوراً ہی خریداری کی مطلوبہ کیفیت میں داخل کر دیتے ہیں۔ ہم سب کے پاس ایسی خصوصی ترتیبیں (sequences) ہوتی ہیں۔ ہم خصوصی کیفیات اور سرگرمیاں پیدا کرنے کے لیے متواتر ان پر کاربند رہتے ہیں۔ کسی اور شخص کی ساخت (syntox) میں معلومات پیش کرنا رابطے کی انتہائی طاقت وَر شکل ہے۔ اسے دراصل بہت ہی مؤثر انداز میں کرنا ہوتا ہے۔ آپ کا ابلاغ تقریباً تقریباً ناقابل مزاحمت بن جاتا ہے کیوں کہ یہ خود بخود خاص تاثرات کو جنم دینے کے باعث ہوتا ہے۔

اور کیا حکمت عملیاں ہیں؟ کیا ترغیبی حکمت عملیاں بھی ہوتی ہیں؟

کسی کو پیش کیے جانے والے مواد کو مرتب کرنے کے کیا ایسے طریقے بھی ہیں جن سے وہ ناقابل مزاحمت بن جائے؟ یقیناً ہیں۔ تحریک؟ بہکاوا؟ آگہی؟ کھیلیں؟ فروخت

کاری؟ یقیناً ہیں۔ ڈپریشن یا جوشیلے پن کے بارے میں کیا خیال ہے؟ ان جذبات کو جنم دینے کے لیے، دنیا کے متعلق آپ کا مشاہدہ، ایک خاص ترتیب میں پیش کرنے کے لیے کیا کوئی مخصوص طریقے ہیں۔ آپ شرط لگا لیجیے۔ مؤثر مینجمنٹ کے لیے حکمت عملیاں ہوتی ہیں۔ تخلیق کے لیے حکمت عملیاں ہوتی ہیں۔ بعض خاص چیزوں کے کلک کرتے ہی آپ اس کیفیت میں جا پہنچتے ہیں۔ آپ کو صرف اتنی آگہی چاہیے کہ مطلوبہ کیفیت تک رسائی کے لیے آپ کی حکمت عملی کیا ہے اور ہاں آپ کو دوسروں کی حکمت عملیوں سے آگہی کی صلاحیت بھی چاہیے تا کہ آپ کو علم ہو سکے کہ لوگوں کی طلب کس طرح پوری ہو سکتی ہے۔

چنانچہ ہمیں یہاں وہ خاص ترتیب، وہ خاص ساخت تلاش کرنی چاہیے، جو ایک خاص نتیجہ، ایک خاص کیفیت کو جنم دے گی۔ اگر یہ کام آپ کر سکتے ہیں اور مطلوبہ اقدامات اٹھا سکتے ہیں تو آپ اپنی پسندیدہ دنیا بھی پیدا کر سکتے ہیں۔ خوراک اور پانی جیسی زندگی کی مادی ضروریات کے علاوہ ''کیفیت'' ہی آپ کی اہم ترین ضرورت ہے۔ آپ کو صرف ساخت (syntax)، صحیح حکمت عملی کا علم چاہیے اور آپ اپنی منزل پر جا پہنچے۔

میرا ماڈلنگ کا کامیاب ترین ایک مشاہدہ امریکی فوج کے ساتھ ہوا تھا۔ مجھے ایک جرنیل سے ملوایا گیا جس سے میں این ایل پی کی طرح زیادہ سے زیادہ کارکردگی کی ٹیکنالوجیز (optimum performance technologies) کے بارے میں گفتگو کرنے لگا۔ میں نے اسے بتایا کہ میں اس کا کوئی بھی تربیتی پروگرام مقررہ وقت کے نصف میں کر سکتا ہوں اور اس مختصر دورانیے میں شرکا کی اہلیت میں بھی اضافہ کر سکتا ہوں۔ ہے نا بلند و بانگ دعویٰ! جرنیل کو حیرانی تو ہوئی مگر وہ اسے ماننے پر تیار نہیں ہوا۔ بہرحال این ایل پی کے فن (skills) کی تدریس کے لیے، مجھے رکھ لیا گیا۔ این ایل پی تربیت کے بعد فوج نے ماڈل تربیتی پروگراموں کے کنٹریکٹ کے ساتھ ساتھ ''مؤثر کنٹرول کیا جائے'' کی تدریس کا کام بھی سونپ دیا۔ کہا گیا کہ موعودہ نتائج پیدا کرنے کی صورت میں مجھے کنٹریکٹ کی ادائیگی کی جائے گی۔

پہلا پراجیکٹ جو مجھے کرنے کو کہا گیا، وہ تھا مخصوص لوگوں کی تدریس کا چار روزہ پروگرام کہ 45 کیلیبر پسٹل کے ذریعے کیسے موثر اور صحیح فائر کیا جائے۔ ماضی میں پروگرام میں حصہ لینے والے عموماً 70% سپاہی بعد میں اس میں کامیاب ہو پاتے تھے اور جرنیل کو بتایا گیا تھا کہ اس سے بہتر توقع ناممکن تھی۔

اس موقع پر میں بھی ذرا پریشان ہوا کہ میں نے خود کو کس جھنجھٹ میں پھنسا لیا

ہے۔ میں نے اس سے پہلے زندگی میں کبھی بندوق نہیں چلائی تھی۔ مجھے تو فائر کرنا بھی پسند نہیں تھا۔ بنیادی طور پر جان گرائنڈر اور میں اس پراجیکٹ میں پارٹنر تھے۔ سو میں نے سوچا کہ شوٹنگ میں، اس کے پس منظر کی وجہ سے، ہم کام کسی نہ کسی طرح چلا لیں گے۔ بعض مصروفیات کی بنا پر جان نے اس پروگرام میں شراکت اچانک ختم کر دی۔ آپ اچھی طرح تصور کر سکتے ہیں کہ اس وقت میری کیا کیفیت رہی ہو گی۔ مزید برآں، میں نے یہ افواہ بھی سنی کہ تربیت کے دوران بعض لوگ میرا پروگرام سبوتاژ کرنے کے لیے کچھ بھی کر سکتے ہیں کیوں کہ وہ مجھے ادا کی جانے والی بھاری رقم کی وجہ سے مجھ سے ناخوش تھے۔ وہ مجھے سبق سکھانا چاہتے تھے۔ شوٹنگ میں بغیر کسی پس منظر کے، اپنا حکم کا یکہ (جان گرائنڈر) راستے ہی میں گرا دینے کے بعد اور یہ جانتے ہوئے کہ کچھ لوگ مجھے ناکام کرنا چاہتے ہیں، میں نے کیا کیا؟

سب سے پہلے میں ناکامی کے اس دیوہیکل تصور کو، جسے میں ذہن میں پیدا کیے بیٹھا تھا، اس کے معمولی سائز اور حیثیت میں لایا۔ پھر میں اپنے ممکنہ اقدامات کے متعلق تصاویر کا نیا سیٹ بنانے لگا۔ پہلے میرا خیال تھا ''بہترین فوجی بھی وہ نہیں کر سکتے، وہ جو چاہتے ہیں، تو ظاہر ہے میں بھی نہیں کر سکتا۔'' میں نے اپنا خیال تبدیل کر کے یہ سوچا ''پسٹل چلانا سکھانے والے اپنے کام میں یقیناً بہترین ہوتے ہیں مگر انہیں بہترین نشانہ بازوں کی حکمت عملیوں کو ماڈل کرنے یا ان پر صحیح عمل کرنے کے لیے اندرونی تصاویر کے اثرات کے متعلق تھوڑی بہت شد بد بھی نہیں۔ اس طرح خود کو مکمل توانا کیفیت میں لانے کے بعد، میں نے جرنیل کو مطلع کیا کہ میں ان کے بہترین نشانہ باز سے ملنا چاہوں گا تاکہ میں ان کا خصوصی طریق کار دریافت کر سکوں ـــــ ان کے ذہنوں میں اور خارجی طور پر ان کے اقدامات ـــــ جو مؤثر اور صحیح شوٹنگ کا نتیجہ حاصل کرتا ہے۔ جب میں نے وہ ''فرق'' دریافت کر لیا، جو واقعتاً فرق ڈالتا ہے تو اب میں کم وقت میں ان کے سپاہیوں کو پڑھا سکتا تھا اور مطلوبہ نتائج بھی دے سکتا تھا۔

اپنی ماڈلنگ ٹیم کے ہمراہ میں نے دنیا کے بہترین نشانہ بازوں کے مشترکہ بنیادی خیالات (beliefs) کو دریافت کیا اور ان کا اناڑی نشانچی سپاہیوں کے خیالات کے ساتھ تقابلی تجزیہ کیا۔ پھر میں نے بہترین نشانہ بازوں کی عمومی ذہنی ساخت (syntax) اور حکمت عملیاں دریافت کیں اور ان کی ہو بہو نقل کی تاکہ میں انہیں ابتدائی نشانچیوں کو سکھا سکوں۔ یہ ساخت ہزاروں لاکھوں نشانوں اور لمحات کی محنت کے بعد، ان کی ٹیکنیکس میں مسلسل تبدیلیوں کا حتمی نتیجہ تھی۔ پھر میں نے ان کی جسمانی کیفیت کے بنیادی اجزا کو ماڈل کیا۔ مؤثر نشانہ بازی کی

بہترین حکمت عملی کو دریافت کرنے کے بعد، میں نے ابتدائی نشانہ بازوں کے لیے ڈیڑھ دن کا نصاب تیار کیا۔ نتائج؟ دو دن سے بھی کم وقت میں جب ان کا ٹیسٹ لیا گیا تو سو فی صد سپاہی کامیاب ہو گئے اور اعلیٰ سطحی کامیابی حاصل کرنے والوں کی تعداد—— چار دن کے معیاری نصاب کے بعد—— تین گنا بڑھ گئی۔ ان مبتدیوں کو یہ سکھانے کے بعد کہ ماہرین کے انداز کے سگنلز وہ خود اپنے ذہن میں کیسے پیدا کر سکتے ہیں، ہم نے انہیں آدھے سے بھی کم وقت میں ماہرین بنا دیا۔ پھر میں نے ملک کے چوٹی کے نشانہ بازوں کو، جنہیں میں نے ماڈل بنایا تھا، بلا کر انہیں سکھایا کہ وہ اپنی حکمت عملیوں کو کس طرح توسیع دے سکتے ہیں۔ ایک گھنٹے بعد کا نتیجہ: ایک شخص نے پچھلے چھ ماہ میں جتنا سکور کیا تھا، اس وقت اس نے زیادہ کر ڈالا۔ ایک اور شخص نے ماضی قریب میں ہونے والے کسی بھی مقابلے کی نسبت، اس وقت سانڈ کی آنکھوں کو کہیں زیادہ نشانہ بنایا۔ ان کے کوچ نے بھی دل کھول کر تعریف کی۔ جرنیل سے اپنی گفتگو میں کرنل نے پہلی جنگ عظیم کے بعد، پسٹل نشانہ بازی میں اسے انتہائی اہمیت کا حامل واقعہ قرار دیا۔

یہاں آپ کے لیے قابل فہم نکتہ یہ ہے کہ پس منظر کی معلومات نہ ہونے اور حالات کی سنگینی اور بظاہر ناممکنات ہونے کے باوجود اگر آپ کے پاس نتائج کا حامل کوئی باکمال ماڈل موجود ہے تو آپ خصوصاً اس کی کارکردگی کو دریافت کر کے، اس کی نقل کر سکتے ہیں اور اپنے اندازوں سے کہیں کم وقت میں وہی نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔ بہت سے کھلاڑی اپنے شعبے کے بہترین کھلاڑی کو ماڈل کرنے کے لیے ایک سادہ سی حکمت عملی استعمال کرتے ہیں۔ اگر آپ کسی ماہر سکائیر (برف پر پھسلنے والا) کو ماڈل کرنا چاہتے ہیں تو غالباً آپ کو سب سے پہلے اس کی تکنیک کا بغور مطالعہ کرنا ہوگا، (Ve) اس کا مشاہدہ کرتے ہوئے، ممکن ہے آپ اپنے جسم کو اسی طرح حرکت دے رہے ہوں: (Ke)۔ یہاں تک وہ آپ کا اپنا جزو بن جائے (Ki)۔ (اگر آپ نے کبھی سکائنگ دیکھی ہے، تو آپ نے ایسی حرکت لاشعوری طور پر ضرور کی ہوگی۔ اگر سکائیر کو مڑنے کی ضرورت ہے تو آپ اس کی جگہ مڑ جاتے ہیں۔ جیسے آپ خود سکائنگ کر رہے ہیں) اس کے بعد آپ ماہرانہ سکائنگ کی اندرونی تصویر بنانا چاہیں گے: (Vi) آپ بصری خارجی عمل سے لمسیاتی خارجی عمل اور اس کے لمسیاتی اندرونی عمل تک جا پہنچے ہیں۔ پھر آپ کو ایک نیا اندرونی بصری تصور بنانا ہوگا، یہاں یہ سکائنگ کا آپ کا خود سے علیحدہ تصور ہوگا: (Vi) یعنی آپ خود کو حتی الامکان کسی ماہر شخص کی ماڈلنگ کرتے ہوئے، کسی فلم میں دیکھ رہے ہوں گے۔ اس کے بعد آپ فلم میں داخل ہو جاتے ہیں اور اس کا جزو بن کر

مشاہدہ کرتے ہیں کہ کسی ماہر کھلاڑی کی طرح، وہی ایکشن دکھاتے ہوئے آپ کو کیسا محسوس ہو گا: (Ki)۔ آپ اسے متعدد مرتبہ اس طرح دہرائیں گے کہ یہ ایکشن لینے میں آپ کو کسی دشواری کا احساس نہ ہو۔ اس طرح آپ کو وہ مخصوص اعصابی حکمت عملی مل جائے گی جو آپ کو متحرک ہونے اور اعلیٰ سطح کی کارکردگی دکھانے میں مدد کر سکتی ہے۔ پھر آپ اسے حقیقی دنیا میں آزمائیں گے۔ آپ اس حکمت عملی کی ساخت یوں بیان کر سکتے ہیں۔ Ve-Ke-Ki-Vi-Vi-Ki-Ke۔ یہ طریقہ کسی بھی شخص کو ماڈل کرنے کے سینکڑوں طریقوں میں سے ایک ہے۔ یاد رکھیے نتائج اخذ کرنے کے بہت سے طریقے ہیں۔ طریقے غلط یا صحیح نہیں ہوتے، آپ کی خواہشات کی تکمیل کے لیے محض مؤثر یا غیر مؤثر طریقے ہوتے ہیں۔

یقیناً آپ اپنے ماڈل شخص کی کارکردگی کے ہر رخ کے متعلق زیادہ صحیح اور خاص معلومات حاصل کر کے زیادہ بہتر نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔ مثالی طور پر کسی کو ماڈل کرتے ہوئے آپ اس کے اندرونی مشاہدے کو بھی ماڈل کریں گے۔ تاہم محض ایک شخص کو بغور دیکھ کر آپ اس کی جسمانی کیفیت کو خاصی حد تک ماڈل کر سکتے ہیں۔ (نظامِ خیالات اور بنیادی ساخت)، یہ جسمانی کیفیت ایک اور عامل ہے۔ (ہم اس کے بارے میں نویں باب میں گفتگو کریں گے) جو ہم پر خاص کیفیت طاری کرتا ہے اور اس طرح ہم مختلف نتائج پیدا کر پاتے ہیں۔

تعلیم و تدریس ایک ایسا اہم میدان ہے جس میں حکمت عملیوں اور ساخت کی سمجھ بوجھ زبردست فرق پیدا کر سکتی ہے۔ بعض بچے کچھ کیوں نہیں سیکھ پاتے؟ مجھے پورا یقین ہے کہ اس کی دو اہم وجوہات ہیں۔ پہلی یہ کہ کسی کو کوئی خاص کام سکھانے کی مؤثر حکمت عملی کا عموماً ہمیں علم ہی نہیں ہوتا۔ دوسری یہ کہ مختلف بچوں کو پڑھانے کے متعلق ٹیچر کے پاس کوئی صحیح نظریہ بھی نہیں ہوتا۔ یاد رکھیے ہم سب کی اپنی اپنی مختلف حکمت عملیاں ہیں۔ اگر آپ کسی کے سیکھنے کی حکمت عملی نہیں جانتے تو اسے پڑھاتے ہوئے آپ بے حد مشکلات کا شکار ہو جائیں گے۔

مثلاً: بعض لوگ الفاظ کے صحیح ہجے نہیں کر پاتے۔ کیا اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ صحیح ہجے کرنے والوں کی نسبت کم ذہین ہیں؟ نہیں۔ صحیح ہجے کرنے کا تعلق آپ کے خیالات کی ساخت سے ہی رہتا ہے۔ یعنی ایک خاص مفہوم میں، آپ معلومات کو کس طرح مرتب، ذخیرہ

اور انہیں دوبارہ حاصل کرتے ہیں۔

متواتر نتائج پیدا کرنے کی آپ کی صلاحیت محض اس پر منحصر ہے کہ آپ کی موجودہ ذہنی ساخت اس کام میں آپ کی معاون ہے یا نہیں، جس کام کے لیے آپ ذہن میں سوال کر رہے ہیں۔ آپ نے جو کچھ دیکھا، سنا اور محسوس کیا، وہ سب آپ کے ذہن میں ذخیرہ ہے۔ بے پناہ پراجیکٹس کی ریسرچ سے معلوم ہوتا ہے کہ ہپناٹزم کے زیر اثر لوگ وہ تمام اشیا یاد رکھ سکتے ہیں، جو شعوری طور پر انہیں یاد نہیں رہتیں۔

اگر آپ مؤثر طریقے سے ہجے (spelling) نہیں کر پا رہے تو مسئلہ دراصل اس انداز میں ہے جس سے آپ الفاظ کو اپنے سامنے پیش کر رہے ہیں۔ سو ہجے کرنے کی بہترین حکمت عملی کیا ہوئی؟ یقیناً یہ لسانیاتی عمل کے ذریعے نہیں ہوگی۔ لفظ کو محسوس کرنا خاصا مشکل ہے اور یہ سمعی عمل کی بھی نہیں کیوں کہ بہت سے الفاظ ایسے ہوتے ہیں جنہیں آپ مؤثر طریقے سے بول ہی نہیں سکتے۔ تو پھر ان ہجوں کا تعلق آخر ہے کس سے؟ ایک مخصوص ساخت میں خارجی بصری کرداروں کو ذخیرہ کرنے کی اہلیت سے اس کا تعلق ہے۔

ہجے یاد کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ ان کی ایسی بصری تصاویر بنائی جائیں جن تک کسی بھی وقت باآسانی رسائی ممکن ہو۔ ''قسطنطنیہ'' کا لفظ لے لیجیے۔ اس کے حروف کو بار بار رٹے جانا، ہجے یاد کرنے کا بہترین طریقہ ہرگز نہیں بلکہ اسے بطور تصویر کے ذہن میں محفوظ کرنا ہے۔ اگلے باب میں ہم یہ جائزہ لیں گے کہ مختلف لوگ اپنے ذہن کے مختلف حصوں تک رسائی کیسے کرتے ہیں۔ بانڈلر اور گرائنڈر، این ایل پی کے بانیوں نے یہ دریافت کیا کہ کسی خاص مقام کی جانب ہماری آنکھوں کی حرکت ہی متعین کرتی ہے کہ ہمارے اعصابی نظام کے کون سے حصے تک ہماری واضح ترین رسائی ممکن ہے۔ اگلے باب میں ہم ان قابل رسائی اشاروں (accessing cues) کی تفصیل میں جائیں گے۔ فی الحال اتنا یاد رکھیے کہ اکثر لوگوں کو اوپر کی جانب یا بائیں طرف دیکھنے سے بصری تصاویر بہتر انداز میں یاد رہتی ہیں۔ ''قسطنطنیہ'' کے حروف کو یاد کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ لفظ کو اوپر، بائیں جانب رکھ کر، اس کی واضح بصری تصویر بنائی جائے۔

مجھے اس جگہ ایک اور نظریے کا اضافہ کرنے کی ضرورت ہے۔ قاشیں یا ٹکڑے کرنا۔ شعوری طور پر لوگ عموماً معلومات کے پانچ سے نو ٹکڑے بیک وقت پراسس کر سکتے ہیں۔ انتہائی پیچیدہ معاملات پر تیزی سے عبور حاصل کر لینے والے لوگ معلومات کو چھوٹے چھوٹے

ٹکڑوں میں تقسیم کرتے ہیں اور بعد ازاں انہیں دوبارہ اکائی کی شکل میں جوڑ لیتے ہیں۔ ''قسطنطنیہ'' کو یاد کرنے کا طریقہ بھی یہی ہے کہ پہلے اسے چار چھوٹے چھوٹے ٹکڑوں میں توڑ لیا جائے۔ قس۔طن۔طن۔یہ۔ میں چاہوں گا کہ آپ ان ٹکڑوں کو کاغذ کے کسی ٹکڑے پر لکھ لیں۔ اوپر کی جانب اپنی آنکھوں کی بائیں سمت اسے پکڑیں۔ لفظ کے پہلے حصے کو دیکھیں، آنکھیں بند کر لیں اور پھر اسے ذہن میں دیکھیں۔ آنکھیں کھولیں، لفظ کو دیکھیں، اسے پڑھیں نہیں، صرف دیکھیں، پھر آنکھیں بند کر کے ذہن میں دیکھیں۔ چار پانچ دفعہ یہ مشق کریں، یہاں تک کہ آپ بند آنکھوں میں ہی وہ حصہ دیکھ سکیں۔ پھر دوسرا حصہ لیں۔ تیزی سے نگاہ اس پر دوڑائیں اور وہی عمل دہرائیں، اسی طرح لفظ کے ہر ٹکڑے کو اسی پراسس سے گزاریں۔ یہاں تک قسطنطنیہ کے پورے لفظ کی تصویر آپ کے ذہن میں نقش ہو جائے۔ اگر آپ کی تصویر واضح ہو تو غالباً آپ کو صحیح ہجے کرنے کا (K) احساس ہوگا۔ پھر یہ لفظ آپ کے ذہن میں اتنا واضح ہوگا کہ آپ اس کے ہجے دائیں اور بائیں دونوں جانب سے باآسانی کر سکیں گے۔ اسے آزما کر دیکھیں۔ اس کے ہجے آپ کو ہمیشہ کے لیے یاد ہو گئے۔ آپ یہ عمل کسی بھی لفظ کے ساتھ کر سکتے ہیں اور ہجے کرنے کے اعلیٰ ماہر بن سکتے ہیں، چاہے ماضی میں آپ کو اپنے نام کے ہجے کرنے میں ہی تکلیف کیوں نہ ہوتی رہی ہو۔

دوسرے لوگوں کی ترجیحی تعلیمی حکمت عملیوں کو دریافت کرنا، آگہی کا ایک اور پہلو ہے۔ جیسے پہلے کہا گیا کہ ہر شخص کی اپنی اعصابی کیفیت ہوتی ہے، اپنا خاص ذہنی سلسلہ ہوتا ہے جسے عموماً وہ استعمال کرتا ہے لیکن ہم پڑھاتے ہوئے ایک فرد کی اہلیت کا کبھی خیال نہیں رکھتے۔ ہم یہ فرض کر لیتے ہیں کہ ہر شخص ایک ہی طرح سیکھ سکتا ہے۔

میں آپ کو مثال دیتا ہوں۔ کچھ ہی عرصہ پہلے ایک نوجوان کو میرے پاس بھیجا گیا۔ چھ ساڑھے چھ صفحات کی ایک رپورٹ اس کے ہاتھ میں تھی۔ وہ خاصا پریشان لگ رہا تھا کیوں کہ وہ لفظوں کے ہجے یاد نہیں کر پاتا تھا۔ سکول میں بھی اسے نفسیاتی مسائل درپیش رہے تھے۔ مجھے فوراً ہی سمجھ آ گئی کہ وہ مشاہدے کے لیے زیادہ تر اپنی لمسیاتی حس پر بھروسا کرتا ہے۔ یہ سمجھ آتے ہی کہ وہ معلومات کو کس طرح پراسس کرتا ہے، میں اس کی مدد کرنے کے قابل ہو گیا۔ یہ نوجوان محسوس کرنے کی حس کے ذریعے چیزوں کو کنٹرول کرتا تھا، جب کہ زیادہ تر تدریسی عمل بصری یا سمعی ذرائع سے ہوتا ہے۔ اس کا مسئلہ یہ ہرگز نہیں تھا کہ اسے سیکھنے میں دشواری ہو رہی ہے۔ دراصل اس کے ٹیچرز کو اسے سمجھانے میں مشکل پیش آ رہی تھی۔ وہ ایسا

طریقہ اختیار نہیں کر رہے تھے جس سے وہ موثر انداز میں معلومات کو جاننے، ذخیرہ کرنے اور اس کے دوبارہ استعمال کرنے کے باآسانی قابل ہو جاتا۔

پہلا کام میں نے یہ کیا کہ اس کی رپورٹ لے کر پرزے پرزے کر ڈالی۔ ''بے کار ردی کا غذات۔'' میری اس حرکت نے اسے پوری طرح متوجہ کر دیا۔ وہ عمومی سوالات کی بوچھاڑ توقع کر رہا تھا۔ میں اس سے ان طریقوں کے بارے میں گفتگو کرنے لگا جن کے ذریعے وہ اپنے اعصابی نظام کو استعمال کرتا تھا۔ ''میں شرط لگا سکتا ہوں کہ تم کھیلتے اچھا ہو گے۔'' میں نے کہا۔ ''ہاں، بہتر کھیل لیتا ہوں،'' اس نے جواب دیا۔ پتا چلا وہ زبردست تیراک ہے۔ ہم نے تھوڑی بہت بات تیراکی کے بارے میں کی۔ وہ نہ صرف متوجہ ہوا بلکہ اس میں جوش بھی دکھائی دینے لگا۔ گویا اس وقت وہ موثر محسوسات کی کیفیت میں تھا۔ اس کی اتنی توانا ذہنی کیفیت کبھی اس کے ٹیچرز نے سوچی بھی نہیں ہو گی۔ میں نے اسے تفصیلاً بتایا کہ معلومات ذخیرہ کرنے کے لیے اس کا عمومی رجحان لمسیاتی عمل کی جانب ہوتا ہے اور اس عمل کے زندگی میں بے پناہ فوائد ہیں۔ تاہم اس کے سیکھنے کے سٹائل میں فرق کی وجہ سے اسے ہجے کرنے میں مشکل پیش آتی ہے۔ میں نے باقاعدہ اسے سمجھایا کہ اسے بصری طریقے سے کیسے کیا جا سکتا ہے اور اسے وہی محسوسات دینے کے لیے ـــــ جو وہ تیراکی کے عمل میں خود پر طاری رکھتا تھا ـــــ اس کے ذیلی طریق کار پر کام کیا اور پندرہ منٹ کے اندر اندر اس کے لیے الفاظ کے ہجے کرنا معمولی بات بن کر رہ گیا۔

خصوصی بچوں کی تعلیم کے متعلق کیا خیال ہے؟ اکثر اوقات یہ لوگ سیکھنے میں اتنے معذور نہیں ہوتے جتنے تعلیمی حکمت عملی کے ہاتھوں مجبور ہوتے ہیں۔ انہیں سیکھنا چاہیے کہ وہ اپنے وسائل کو کس طرح استعمال کر سکتے ہیں۔ معذور بچوں کی تدریس میں مشغول ایک سکول ٹیچر کو میں نے یہ حکمت عملیاں سکھائیں۔ اس کے طلبہ گیارہ سے چودہ سال کی عمر تک کے تھے۔ انہوں نے کبھی بھی ہجوں کے ٹیسٹ میں %70 سے زیادہ نمبر نہیں لیے تھے۔ زیادہ تر بچے %25 سے %50 کے درمیان نمبر لیتے تھے۔ وہ فوراً سمجھ گئی اس کے %90 ''معذور'' طلبہ ہجوں کے لیے سمعی یا لمسیاتی انداز کی حکمت عملیوں کا سہارا لیتے ہیں۔ ہجوں کے لیے نئی حکمت عملی کی ابتدا کے ایک ہفتے کے اندر، چھبیس میں سے انیس طلبہ نے %100 نمبر حاصل کیے۔ دو نے %90، دو نے %80 اور باقی تین طلبہ نے %70 نمبر لیے۔ اس کا کہنا ہے کہ رویوں کی مشکلات کے سلسلے میں زبردست تبدیلی رونما ہوئی۔ ''جیسے کسی جادو کی چھڑی کے ذریعے'' وہ سب مسائل

غائب ہو گئے۔ اب وہ ان معلومات کو سکول بورڈ کے سامنے پیش کرے گی تا کہ انہیں ضلع بھر کے دوسرے سکولوں میں متعارف کرایا جا سکے۔

مجھے یقین ہے کہ تعلیم میں ایک بڑا مسئلہ یہ ہے کہ ٹیچرز کو اپنے طلبہ کی حکمت عملیوں کا پتا ہی نہیں ہوتا۔ انہیں طلبہ کی ذہنی تجوریوں کے نمبروں کا صحیح کمبی نیشن معلوم نہیں ہوتا۔ اب تک ہمارے تعلیمی نظام کی بنیاد اس بات پر ہے کہ طلبہ کو کیا سیکھنا چاہیے۔ یہ نہیں دیکھا جاتا کہ اسے سکھانے کا بہترین طریقہ کیا ہے۔ زیادہ سے زیادہ کارکردگی کی ٹیکنالوجیز ہمیں ایسی خاص حکمت عملیاں سکھاتی ہیں، جو مختلف لوگ آ گہی کے عمل میں استعمال کرتے ہیں۔ او پی ٹی کسی خاص مضمون مثلاً، ہجے صحیح کرنا، کے لیے بھی بہترین طریقے سکھاتی ہے۔

آپ کو معلوم ہے کہ آئن سٹائن نظریہ اضافت معلوم کرنے میں کس طرح کامیاب ہوا تھا؟ خود اس کے کہنے کے مطابق، جس اہم چیز نے اس کی مدد کی وہ تھی اس کی تصور کرنے کی صلاحیت—— ''روشنی کی انتہا تک چلتے چلے جانا کیسا لگے گا؟'' ایک شخص، جو اسی چیز کو اپنے ذہن میں نہیں دیکھ سکتا، وہ اضافت کے متعلق کچھ سیکھنے میں یقیناً دشواری محسوس کرے گا۔ اس کے سیکھنے کی اولین چیز، اپنے ذہن کو انتہائی مؤثر انداز میں چلانا ہے۔ مختصراً او پی ٹی اسی سے متعلق ٹیکنیکس ہیں۔ یہ ہمیں اپنے مطلوبہ نتائج کے فوری اور باآسانی حصول کے لیے مؤثر ترین حکمت عملیوں کے استعمال کے متعلق بتاتی ہیں۔

تعلیم میں پیدا ہونے والی یہی مشکلات اور مسائل تقریباً ہر شعبے میں اسی طرح چلتے رہتے ہیں۔ غلط آلہ یا غلط ترتیب استعمال کیجیے اور نتیجہ غلط سامنے آ جائے گا۔ صحیح آلات اور ترتیب استعمال کریں اور کمال دکھاتے جائیں۔ یاد رکھیے، ہر چیز کی حکمت عملی ہوتی ہے۔ اگر آپ سیلز مین ہیں تو کیا یہ آپ کے گاہکوں کی حکمت عملی معلوم کرنے میں آپ کی مدد کرے گی؟ شرط لگا لیجیے یہ مدد کرے گی۔ اگر آپ کا گاہک لمسیاتی حس سے کام لیتا ہے تو کیا آپ اسے ان کاروں کے، جنہیں وہ دیکھ رہا ہے، خوب صورت رنگ دکھانا شروع کر دیں گے؟ میں ایسا نہیں کروں گا۔ میں اس میں شدید جذبہ پیدا کروں گا۔ میں اسے سٹیرنگ وہیل پر بٹھانا چاہوں گا تا کہ وہ سیٹ کی نرمی اور ملائمت محسوس کرے، اور کھلی کشادہ سڑک پر زبردست انداز میں ڈرائیونگ کا تصور کرے۔ اگر وہ بصری حس کے استعمال کا عادی ہوا تو آپ رنگوں سے اور دوسرے بصری ذیلی طریقوں سے، جو اس کی حکمت عملی میں کام آتے ہیں، آغاز کر سکتے ہیں۔

اگر آپ کوچ ہیں تو کیا معلومات آپ کو مدد دے سکتی ہیں کہ مختلف کھلاڑیوں کو کیا

چیز متحرک کرتی ہے اور انہیں ان کی انتہائی توانا کیفیتوں میں لانے کے لیے کس قسم کی ترغیبات مفید ہوتی ہیں؟ جس طرح میں نے امریکی فوج کے بہترین نشانہ بازوں کے ساتھ کیا تھا، کیا آپ بھی مخصوص کاموں کو، ان کی مؤثر ترین ساخت میں بدلنے کی صلاحیت حاصل کرنا چاہیں گے؟ یقین کیجیے کہ آپ یہ کر ڈالیں گے۔ بالکل اسی طرح جیسے ڈی این اے مالیکیول کی تشکیل ممکن ہے یا پل کی تعمیر ہو سکتی ہے، اسی طرح ایک ساخت ہوتی ہے جو ہر کام کے لیے بہترین ہوتی ہے، ایک ایسی حکمت عملی جسے اپنی مرضی کے نتائج کے حصول کے لیے لوگ متواتر استعمال کر سکتے ہیں۔

آپ میں سے بعض لوگ دل ہی دل میں کہہ رہے ہوں گے: ''کمال ہے، آپ تو دماغ میں گھس جاتے ہیں۔ لیکن میں صرف لوگوں کو دیکھ کر ان کے پیار کی حکمت عملی تشکیل نہیں دے سکتا، چند لمحے کسی سے بات کر کے، میں اس کی خریداری کی ترغیبات یا کچھ اور کرنے کے متعلق کچھ نہیں جان سکتا۔'' اس کی نامعلوم وجہ یہ ہے کہ آپ کو علم نہیں کہ آپ کو کیا تلاش کرنا ہے یا اس کے بارے میں معلوم کیسے کرنا ہے۔ اگر آپ صحیح طریقے سے، پورے یقین اور اعتماد کے ساتھ دنیا میں کسی چیز کے متلاشی ہیں تو آپ اسے ڈھونڈ نکالیں گے۔ بعض اشیا کے حصول کے لیے زبردست یقین اور توانائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ محنت تو کرنا پڑے گی مگر آپ انہیں حاصل کر لیں گے۔ حکمت عملیوں کے ذریعے یہ آسان ہو جاتا ہے۔ آپ چند لمحوں میں کسی شخص کی حکمت عملیاں بخوبی جان سکتے ہیں۔ یہی ہم اگلے باب میں سیکھنے جا رہے ہیں...

آٹھواں باب

کسی کی حکمت عملی کیسے معلوم کی جائے

''شروع سے ابتدا کرو،'' بادشاہ نے سختی سے کہا،''اور چلتے جاؤ یہاں تک کہ تم انتہا تک پہنچ جاؤ، پھر رک جاؤ۔''

——لیوس کیرول،''ونڈر لینڈ میں ایلس کے ایڈونچرز''

کبھی کسی ماہر قفل ساز کو کام کرتے دیکھا ہے؟ طلسمی کیفیت سی ہوتی ہے۔ وہ تالے سے کھیل رہا ہوتا ہے۔ وہ آوازیں سنتا ہے جو آپ نہیں سن پاتے، وہ چیزیں دیکھتا ہے جو آپ کی نگاہ سے اوجھل ہوتی ہیں، وہ محسوس کرتا ہے، جو آپ محسوس نہیں کر پاتے اور بالآخر، کسی نہ کسی طرح تجوری کے تالے کی صحیح ترتیب معلوم کر لیتا ہے۔

ماہر رابطہ کار (communicator) بھی اسی طرح کام کرتے ہیں۔ آپ کسی بھی شخص کی ذہنی ساخت معلوم کر سکتے ہیں—— کسی ماہر قفل ساز کی طرح، آپ بھی اس کے ذہن کی تجوری کا کمبی نیشن، اپنی مرضی سے کھول سکتے ہیں۔ آپ کو وہ چیزیں دیکھنا ہیں جو آپ پہلے نہیں دیکھ رہے تھے، وہ سننا ہے جو پہلے نہیں سن رہے تھے اور وہ محسوس کرنا ہے جو پہلے نہیں کر رہے تھے اور وہ سوالات پوچھنا ہیں جو پہلے پوچھنا نہیں جانتے تھے۔ اگر آپ یہ کام یقین اور توجہ کے ساتھ کر لیتے ہیں تو آپ کسی بھی صورتِ حال میں، کسی بھی شخص کی حکمت عملیوں سے آگاہ ہو سکتے ہیں۔ لوگ جو کچھ چاہتے ہیں، انہیں وہ کچھ دینا سیکھ سکتے ہیں اور انہیں بھی یہی کام دوسروں کے لیے کرنا سکھا سکتے ہیں۔

حکمت عملیوں کے اظہار کی بنیاد یہ علم ہے کہ لوگ اپنی حکمت عملیوں سے آگاہی کے لیے آپ کی ہر مطلوبہ چیز آپ کو بتائیں گے۔ وہ آپ کو ایک ایک لفظ بتائیں گے۔ وہ آپ کو بتائیں گے کہ وہ اپنا جسم کس انداز میں استعمال کرتے ہیں۔ وہ یہ تک بتا دیں گے کہ وہ

اپنی آنکھیں کس طرح استعمال کرتے ہیں۔ آپ کسی شخص کو اسی مہارت سے پڑھنا سیکھ سکتے ہیں جیسے کسی کتاب یا نقشے کو۔ یاد رہے کہ حکمت عملی محض تصاویر — بصارت، سماعت، لمس، ذائقہ اور سونگھنا — کی ایک خاص ترتیب ہے جو خصوصی نتائج کو جنم دیتی ہے۔ آپ کو صرف اتنا کرنا ہے کہ لوگوں کو ان کی حکمت عملی کا مشاہدہ کرائیں اور خود اس امر کا محتاط جائزہ لیں کہ وہ دوبارہ اس مشاہدے میں جانے کے لیے خصوصی طور پر کیا کرتے ہیں۔

حکمت عملی کو مؤثر طریقے سے آشکار کرنے سے پہلے آپ کو لازماً علم ہونا چاہیے کہ کیا تلاش کرنا ہے۔ وہ کون سے اشارے ہیں جو کسی شخص کے اعصابی نظام کے ان حصوں کا جنہیں وہ کسی بھی لمحے استعمال کر رہا ہے، پتا دیتے ہیں۔ لوگوں کے بعض عمومی رجحانات کو پہچاننا بھی اہم ہے، جن کی نشوونما کر کے وہ انہیں بہتر رابطہ اور نتائج پیدا کرنے میں استعمال کرتے ہیں۔ مثلاً: لوگ عموماً اپنے اعصاب کا کوئی خصوصی جزو — بصارت، سماعت، لمس — دوسرے اجزا کی نسبت زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ بالکل ایسے، جس طرح کچھ لوگ دائیں بازو سے کام کے عادی ہوتے ہیں اور بعض بائیں بازو سے۔ لوگ دوسرے طریقوں کی نسبت کسی ایک طریقے کو استعمال کرنے کے عادی ہوتے ہیں۔

کسی کی حکمت عملیوں کا واضح پتا چلانے سے پہلے ہمیں اس کے مرکزی تصویری سسٹم (representational system) کو تلاش کرنا چاہیے۔ بصری حس استعمال کرنے کے عادی لوگ دنیا کو تصویروں میں دیکھتے ہیں۔ وہ اپنے ذہن کے بصری حصے پر دستک کے ذریعے اپنی طاقت کا زبردست احساس کرتے ہیں کیوں کہ وہ اپنے ذہن میں نقش تصاویر سے اپنا رابطہ برقرار رکھنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں۔ بصری لوگ جلدی بولنے کے بھی عادی ہوتے ہیں۔ انہیں قطعاً اس کی پروا نہیں ہوتی کہ وہ یہ کام کیسے کر رہے ہیں۔ وہ بس تصویروں کے اوپر لفظ رکھتے جاتے ہیں۔ ان لوگوں کو بصری استعاروں میں گفتگو کی عادت ہوتی ہے۔ وہ کچھ اس طرح کی باتیں کرتے ہیں کہ چیزیں انہیں کیسی دکھائی دیتی ہیں۔ وہ کیسے پیٹرنز (patterns) ابھرتے دیکھتے ہیں۔ چیزیں انہیں واضح یا غیر واضح دکھائی دیتی ہیں۔

سمعی فعالیت کے حامل لوگ لفظوں کے استعمال میں زیادہ محتاط ہوتے ہیں۔ ان کے پاس خاصی گونج دار آوازیں ہوتی ہیں اور ان کی گفتگو آہستہ، زیادہ موزوں اور نپی تلی ہوتی ہے۔ چونکہ لفظ ان کے لیے زیادہ معنویت رکھتے ہیں اس لیے وہ بات کرنے میں خاصے محتاط ہوتے ہیں۔ وہ اس طرح کی باتیں کرتے ہیں: ''یہ مجھے صحیح لگتا ہے،'' یا ''آپ جو کچھ کہہ رہے

ہیں، وہ میں سن سکتا ہوں،'' یا ''ہر چیز محسوس ہوتی ہے۔''

لمسیاتی رجحان رکھنے والے لوگ اور بھی زیادہ سست رو ہوتے ہیں۔ وہ بنیادی طور پر محسوسات پر ردعمل کرتے ہیں۔ ان کی آواز گہری اور ان کے الفاظ عموماً گنے کے چھلکے کی طرح آہستہ آہستہ باہر نکلتے ہیں۔ لمسیاتی لوگ طبعی دنیا کے استعارے استعمال کرتے ہیں۔ وہ ہمیشہ کسی ''ٹھوس'' چیز کو پکڑ رہے ہوتے ہیں۔ چیزیں بھاری اور سخت ہوتی ہیں اور وہ چیزوں سے ''منسلک'' رہنا چاہتے ہیں۔ وہ کچھ اس طرح بات کرتے ہیں ''میں کسی جواب تک پہنچنے کی کوشش کر رہا ہوں لیکن ابھی تک میں اسے گرفت میں نہیں لے پایا۔''

ہر شخص کے پاس ان تینوں طریقوں کے عناصر ہوتے ہیں۔ لیکن اکثر لوگوں میں کوئی ایک سسٹم حاوی ہوتا ہے۔ جب آپ لوگوں کی فیصلہ سازی کو سمجھنے کے لیے، ان کی حکمت عملیوں کو جان رہے ہوتے ہیں تو آپ کو ان کے مرکزی تصویری نظام کا بھی علم ہونا چاہیے تاکہ آپ کا پیغام باآسانی ان تک پہنچ سکے۔ اگر آپ بصری رجحان والے شخص کے ساتھ کام کر رہے ہیں، اگر آپ آہستہ روی سے چلنا چاہتے ہیں تو گہرا سانس لیجیے اور کسی گھونگے کی طرح وقفہ ڈال کر بات کیجیے۔ آپ اسے بری طرح اپنی جانب متوجہ کر لیں گے۔ آپ کو اسی انداز میں بولنا ہے تاکہ آپ کے پیغام اور اس کے ذہنی طریق کار میں مطابقت پیدا ہو جائے۔ محض لوگوں کا بغور جائزہ لینے اور ان کی باتیں سننے سے آپ ان کے زیر استعمال نظاموں کا فوری تاثر لے سکتے ہیں اور این، ایل، پی اس سلسلے میں کہیں زیادہ مخصوص اشاریے استعمال کرتا ہے کہ کسی کے ذہن میں کیا کچھ ہو رہا ہے۔

صدیوں پہلے کسی نے کہا تھا کہ آنکھیں روح کی کھڑکیاں ہوتی ہیں۔ تاہم اس کی سچائی کا علم ہمیں اب کہیں جا کر ہوا ہے۔ اس بارے میں کوئی پیراسائیکالوجیکل سربستہ راز نہیں ہیں۔ صرف کسی شخص کی آنکھوں کا بغور مشاہدہ کرتے ہوئے، آپ فوراً اس تصویری نظام کو دیکھ سکتے ہیں جو کسی خاص وقت وہ استعمال کر رہا ہے۔

اس کا جواب دیجیے: آپ بارہ سال کے ہوئے تو آپ کی سالگرہ کے کیک پر کس رنگ کی موم بتیاں تھیں؟ کچھ وقت لیجیے اور یاد کیجیے۔ اس سوال کا جواب دینے کے لیے آپ میں سے 90% نے پہلے اوپر کو دیکھا اور پھر بائیں جانب۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں دایاں ہاتھ استعمال کرنے والے اور بعض بایاں ہاتھ استعمال کرنے والے، بصری عمل سے یاد کیے گئے خاکوں پر تصورات تک رسائی حاصل کرتے ہیں۔ ایک اور سوال: ڈبل روٹی کے ساتھ مکی ماؤس

(چوہا) کیسا لگتا ہے؟ اسے تصویر کرنے میں کچھ وقت لیجیے، اس بار غالباً آپ کی آنکھیں پہلے اوپر کو اور پھر دائیں جانب گئیں۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں لوگوں کی آنکھیں تعمیر شدہ خاکوں تک رسائی حاصل کرتی ہیں۔ چنانچہ محض لوگوں کی آنکھوں کو دیکھ کر یہ جاننا عین ممکن ہے کہ کون سے حیاتی نظام تک ان کی رسائی ہے۔ ان کی آنکھوں کا مطالعہ کر کے آپ ان کی حکمت عملیوں کو جان سکتے ہیں۔ یاد رکھیے کہ حکمت عملی ان اندرونی تصاویر کی خاص ترتیب ہے جو ایک شخص کے کسی خاص کام کی تکمیل کراتی ہے۔ ترتیب آپ کو بتاتی ہے کہ کوئی شخص کوئی کام "کیسے" کر رہا ہے۔ درج ذیل چارٹس کو زبانی یاد کر لیجیے تا کہ آپ آنکھوں سے ملنے والے اشاروں کو سمجھ اور پہچان سکیں۔

کسی سے گفتگو جاری رکھیں اور اس کی آنکھوں کی حرکات و سکنات کا بغور مشاہدہ کریں۔ اس سے ایسے سوالات کریں، جن کے ذریعے اسے خاکے (images) یا آوازیں، یا محسوسات یاد آ سکیں۔ ہر سوال پر اس کی آنکھیں کس سمت جاتی ہیں؟ چارٹ کس حد تک مفید ہے، اسے خود جانچیں۔

ذیل میں کچھ مخصوص نوعیت کے سوالات ہیں جو خاص طرح کے تاثرات حاصل کرنے کے لیے آپ پوچھ سکتے ہیں:

بصری طور پر یاد کردہ تصاویر حاصل کرنے کے لیے:

آپ کے گھر میں کتنی کھڑکیاں ہیں؟
صبح کو اٹھتے ہی سب سے پہلے کس چیز پر آپ کی نظر پڑتی ہے؟
سولہ سال کی عمر میں آپ کو اپنا محبوب کیسا لگتا تھا؟
آپ کے گھر میں سب سے تاریک کمرہ کون سا ہے؟
آپ کے کس دوست کے بال سب سے چھوٹے ہیں؟
آپ کی پہلی بائیسکل کا رنگ کیا تھا؟
پچھلی دفعہ چڑیا گھر میں آپ نے سب سے چھوٹا جانور کون سا دیکھا تھا؟
آپ کے پہلے ٹیچر کے بالوں کا کیا رنگ تھا؟
اپنے باتھ روم میں تمام مختلف رنگوں کے متعلق سوچیے؟

بصری طور پر تشکیل شدہ تصاویر حاصل کرنے کے لیے:

اگر آپ کی تین آنکھیں ہوں تو آپ کیسے لگیں گے؟

ایک ایسے پولیس والے کا تصور کریں جس کا سر شیر جیسا، دم خرگوش جیسی اور پر شہباز جیسے ہوں۔

تصور کیجیے کہ آپ کے شہر کے آسمان پر بے پناہ دھواں چھایا ہوا ہے؟

کیا آپ خود کو سنہرے بالوں کے ساتھ دیکھ سکتے ہیں؟

سمعی طور پر یاد کردہ تصاویر حاصل کرنے کے لیے:

آج آپ نے سب سے پہلی بات کیا کہی؟

آج کسی نے آپ سے سب سے پہلی بات کیا کہی؟

اپنی نوجوانی میں آپ کا پسندیدہ گانا کون سا تھا؟

فطرت کی کون سی آوازیں آپ کو سب سے اچھی لگتی ہیں؟

''جانثاری کے عہد'' میں ساتواں حرف کون سا ہے؟

''مَیری کے پاس بھیڑ کا چھوٹا سا بچہ تھا'' نامی گانے میں نواں لفظ کیا ہے؟

''پھول'' کا گیت گا کر خود کو سنایے۔

ایک پرسکوت گرم دن میں چھوٹی سی آبشار کو اپنے ذہن میں غور سے سنیے۔

اپنا پسندیدہ گیت اپنے ذہن میں بغور سنیے۔

آپ کے گھر کا کون سا دروازہ بند ہوتے ہوئے سب سے زیادہ شور کرتا ہے؟

کار کا دروازہ بند کرنا یا اپنے صندوق کا ڈھکنا بند کرنا ـــــ کون سا کم شور کرتا ہے؟

آپ کے جان پہچان والوں میں کس کی آواز خوش گوار لگتی ہے؟

اگر آپ تھامس جیفرسن، ابراہام لنکن اور جان ایف کینیڈی کے بارے میں کوئی سوال پوچھ سکتے ہوں تو آپ کون سا سوال پوچھیں گے؟

سمعی طور پر تشکیل شدہ تصاویر حاصل کرنے کے لیے:

اگر کوئی آپ سے پوچھے کہ ہم جوہری جنگ کے امکان کو کیسے ختم کر سکتے ہیں تو آپ کیا کہیں گے؟

کار کے ہارن کی آواز کو یوں تصویر کریں جیسے وہ بانسری کی کوئی دھن ہے۔

سمعی اندرونی ڈائیلاگ کی تصاویر کے لیے:

اس سوال کو اندرونی سمت اپنے آپ سے دہرایے: ''اب میری زندگی میں، میرے لیے سب سے اہم کیا چیز ہے؟''

لوگ معلومات کو اندرونی طور پر تصویر کرتے ہوئے، اپنی آنکھوں کو حرکت دیتے ہیں، چاہے وہ حرکت کتنی ہی معمولی کیوں نہ ہو۔ عام طور سے دائیں ہاتھ سے کام لینے والے شخص کے لیے درج ذیل صحیح رہتا ہے اور ماخوذ ترتیبیں (sequences) مربوط اور باقاعدہ ہوتی ہیں۔ (نوٹ: بعض لوگ، دائیں سے بائیں جانب، اس کے برعکس انداز میں منظم ہوتے ہیں)

لمسیاتی (K) سمعی (A) بصری (V)

آنکھوں کی حرکت آپ کو یہ جاننے میں مدد دیتی ہے کہ کوئی شخص اپنی خارجی دنیا کو اندرونی طور پر کیسے تصور کر رہا ہے۔ اس شخص کی خارجی دنیا کی اندرونی تصویر اس کی حقیقت کا ''نقشہ'' ہے اور ہر شخص کا نقشہ (اپنی جگہ) یکتا ہوتا ہے۔

لمسیاتی الفاظ کی تصاویر کے لیے:

اپنے ہاتھ میں پگھلتی برف کے احساس کا تصور کیجیے۔

بستر سے نکلنے کے فوراً بعد، آج صبح آپ کے محسوسات کیا تھے؟
لکڑی کے ٹکڑے کو ریشم میں تبدیل ہونے کا احساس تصور کیجیے۔
گزشتہ مرتبہ جب آپ نے سمندر کا جائزہ لیا تھا تو وہ کتنا سرد تھا؟
آپ کے گھر میں کون سا قالین سب سے زیادہ ملائم ہے؟
شان دار گرما گرم ہاتھ لیتے ہوئے سکون کا تصور کیجیے۔
درخت کی چھال کے رَف ٹکڑوں پر سے ہاتھ پھسلتے ہوئے، کائی کے نرم اور سرد ٹکڑے تک لاتے ہوئے، آپ کیسا محسوس کریں گے، تصور کیجیے۔

اگر مثال کے طور پر کسی شخص کی آنکھیں بائیں جانب سے اوپر اٹھتی ہیں تو اس نے محض اپنی یادداشت میں سے کسی چیز کی تصویر لی ہے۔ اگر وہ اب بائیں کان کی طرف جاتی ہیں تو گویا وہ کچھ سن رہا ہے اور جب آنکھیں دائیں طرف نیچے کو جاتی ہیں تو وہ شخص اپنے تصویری نظام کے لمسیاتی حصے تک پہنچ رہا ہوتا ہے۔

اسی طرح اگر آپ کو کوئی چیز یاد کرنا مشکل ہو رہا ہے تو غالباً اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ اپنی آنکھوں کو اس پوزیشن میں نہیں رکھ رہے جہاں سے آپ کو اپنی مطلوبہ معلومات تک باآسانی رسائی ہو سکتی ہے۔ اگر آپ چند دن پہلے دیکھی ہوئی کوئی چیز یاد کر رہے ہیں، دائیں جانب نیچے دیکھنا اس خاکے تک آپ کی رسائی میں مددگار نہیں ہوگا۔ تاہم اگر آپ اوپر بائیں جانب دیکھیں تو آپ کو پتا چلے گا کہ آپ وہ معلومات فوراً یاد کرنے کے قابل ہو گئے ہیں۔ ایک بار آپ کو پتا چل جائے، اپنے ذہن میں جمع شدہ معلومات کے لیے کہاں دیکھنا ہے، آپ اسے باآسانی اور فوراً تلاش کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔ (پانچ سے دس فی صد لوگوں کے لیے رسائی کے ان اشاروں کی سمت الٹی ہوتی ہے، دیکھیے ممکن ہے آپ کو کوئی بائیں ہاتھ کو کام میں لانے والا دوست یا کوئی دغاباز شخص مل جائے جس کی پہنچ کے اشارے برعکس سمت میں ہوں۔)

لوگوں کی جسمانی حالت کے دوسرے پہلو ہمیں ان کے ماڈلز کے متعلق اشارے دیتے ہیں۔ اگر لوگ، اپنی چھاتی میں، زور زور سے سانس لے رہے ہوں تو وہ بصری طور پر سوچ رہے ہیں۔ اگر سانس پیٹ یا پورے سینے میں سے ہموار طریقے سے آ رہا ہے تو وہ سمعی طور پر فعال ہیں۔ گہری سانس پیٹ تک آہستہ پہنچتی ہوئی، لمسیاتی رسائی کی نشان دہی کرتی ہے۔ تین افراد کے سانس لینے کے عمل کا مشاہدہ کیجیے اور ان کے سانس کی شرح اور مقام معلوم کیجیے۔

آواز بھی اسی طرح بتا رہی ہوتی ہے۔ بصری لوگ جلدی جلدی، اونچی ناک میں

سے نکلتے یا بھاری لہجوں میں بات کرتے ہیں۔ آہستہ گہرے لہجے اور رک رک کر بولنے والے لمسیاتی فعالیت کے حامل ہوتے ہیں اور رواں، واضح اور گونج دار لہجہ سمعی رسائی کا پتا دیتا ہے۔ آپ جلد کے انداز سے بھی پتا لگا سکتے ہیں۔ بصری طور پر سوچتے ہوئے آپ کا چہرہ زردی مائل ہونے لگتا ہے۔ سرخ یا پرجوش چہرہ لمسیاتی رسائی کی نشان دہی کرتا ہے۔ جب کسی کا سر اوپر کو ہو تو وہ بصری رسائی کے عمل میں ہوتا ہے۔ اگر یہ متوازن یا ہلکا سا تنا ہوا ہے (جیسے عموماً سنتے ہوئے ہوتا ہے) تو وہ سمعی طور پر سوچ رہا ہے۔ اگر سر نیچے ہے یا گردن کے پٹھے تنے ہوئے نہیں تو وہ لمسیاتی سوچ کا حامل ہے۔

سو، انتہائی کم ابلاغ کے ساتھ بھی آپ کسی شخص کے متعلق واضح اور غلطی سے مبرا اشارے حاصل کر سکتے ہیں کہ اس کا ذہن کیسے کام کرتا ہے اور وہ کس طرح کے پیغامات استعمال کرتا ہے اور کس طرح ان پر ردعمل ظاہر کرتا ہے۔ صحیح سوالات پوچھنا ہی حکمت عملیوں کو ظاہر کرنے کا آسان ترین طریقہ ہے، یاد رکھیے۔ ہر چیز کے لیے —— خرید و فروخت کے لیے متحرک ہونے، محبت میں گرفتار ہونے کے لیے، لوگوں کو متوجہ کرنے اور تخلیقی کام کرنے کے لیے —— حکمت عملیاں ہوتی ہیں۔ میں ان میں سے کچھ حکمت عملیوں کا آپ کے ساتھ جائزہ لوں گا۔ سیکھنے کا بہترین انداز کسی کام کا مشاہدہ کرنے کے بجائے اسے کر ڈالنا ہے۔ چنانچہ اگر ممکن ہو تو یہ مشقیں کسی دوسرے کے ساتھ کر لیجیے۔

کسی شخص کی حکمت عملی کو مؤثر طریقے سے جاننے کے لیے اسے پوری طرح ''مربوط'' کیفیت میں لانا بنیادی شرط ہے۔ تب وہ آپ کو حکمت عملی بتانے پر —— زبانی نہ سہی بے زبانی ہی سہی یعنی اپنی آنکھوں کی حرکات، جسمانی تبدیلی اور اسی طرح سے —— مجبور ہو جائے گا۔ کیفیت حکمت عملی تک رسائی کی ہاٹ لائن ہے۔ یہ وہ سوئچ ہے جو کسی شخص کے لاشعور کا پورا سرکٹ کھول دیتا ہے۔ اگر کوئی شخص مکمل مربوط کیفیت میں نہیں تو اس کی حکمت عملی معلوم کرنے کی کوشش ایسے ہی ہے جیسے ٹوسٹر کو آن کیے بغیر سلائس سینکنا یا بغیر بیٹری کے کار کو سٹارٹ کرنے کی کوشش کرنا۔ یہاں آپ کوئی دانش ورانہ بحث نہیں چھیڑنا چاہتے بلکہ آپ لوگوں کو کیفیت اور پھر اس ساخت کا، جو کیفیت کو جنم دیتی ہے، دوبارہ مشاہدہ کرانا چاہتے ہیں۔

دوبارہ، حکمت عملیوں کو نسخہ کی طرح خیال کیجیے۔ اگر آپ دنیا میں اعلیٰ ترین کیک بنانے والے باورچی سے ملتے ہیں تو ممکن ہے آپ یہ جان کر شدید مایوس ہوں کہ اسے علم ہی نہیں کہ وہ کیک کس طرح بناتا ہے۔ وہ یہ سارا عمل لاشعوری طور پر کرتا ہے۔ اگر آپ اس سے

آنکھ کی رسائی کے اشارے (cues)

کتاب کے صفحہ 132 کی شکل یہاں بنانی ہے

بصری طور پر یاد کردہ تصویر (V^R): پہلے دیکھی ہوئی چیزوں کے خاکوں کو اس طرح دیکھنا، جیسے وہ پہلی دیکھی گئی تھیں۔ عموماً اس طرح کی پراسسنگ کو معلوم کرنے کے لیے نمونے کے سوال کچھ یوں ہوں گے: ''آپ کی والدہ کی آنکھوں کا کیا رنگ ہے؟ اور آپ کا کوٹ کس طرح کا لگتا ہے؟''
بصری طور پر تشکیل شدہ تصویر (V^c): کبھی نہ دیکھی ہوئی اشیا کے خاکے دیکھنا یا پہلی دیکھی ہوئی چیزوں کو مختلف انداز میں دیکھنا۔ اس طرح کے پراسس کو ظاہر کرنے والے سوالات کچھ یوں ہوتے ہیں۔ نارنجی رنگ کا دریائی گھوڑا ارغوانی دھبوں کے ساتھ کیسا لگے گا؟ اور کمرے کی دوسری جانب سے آپ کیسے لگیں گے؟ **سمعی طور پر یاد کردہ تصویر (Ar):** پہلے سے سنی ہوئی آوازوں کو یاد کرنا، اس طرح کے پراسس کو ظاہر کرنے والے سوالات کچھ یوں ہوتے ہیں: ''آخری بات میں نے کیا کہی تھی؟ آپ کا الارم کلاک کیسی آواز دیتا ہے؟''
سمعی طور پر تشکیل شدہ تصویر (A^c): ان الفاظ کو سننا جنہیں پہلے کبھی اس انداز میں نہ سنا ہو۔ آوازوں اور محاوروں کو نئے انداز میں پیش کرنا۔ اس طرح کے پراسس کو ظاہر کرنے کے لیے سوالات کچھ یوں ہوتے ہیں۔ اگر آپ کو اسی وقت ایک نیا گیت تخلیق کرنا پڑ جائے، تو یہ کیسا لگے گا؟ اور الیکٹرک گٹار کے ذریعے سائرن کی آواز کا تصور کیجیے۔

سمعی طور پر ڈیجیٹل تصویر (A^d): اپنے آپ سے بات کرنا، ایسے بیانات میں جن سے اس طرح کے پراسس ظاہر ہوتے ہیں، سوالات کچھ اس طرح کے کرتے ہیں: اپنے آپ سے وہ باتیں کیجیے جو آپ عموماً خود سے کرتے رہتے ہیں اور ''جاں نثاری کا عہد'' پڑھیے۔
لمسیاتی طور پر تصویر (K): جذباتی احساس، تعمیری جوش و خروش (لمس کی حس) یا جسمانی لمس کا احساس (عضلاتی حرکات کے محسوسات)۔ اس طرح کے پراسس کو ظاہر کرنے والے سوالات کچھ یوں ہوتے ہیں: خوش ہونا کیسا محسوس ہوتا ہے؟ پائن کون (pine cone) کے لمس کا احساس کیسا ہوتا ہے؟ اور دوڑنا کیسا محسوس ہوتا ہے؟

مختلف اجزا کی مقدار پوچھیں تو وہ جواب نہیں دے پائے گا۔ ممکن ہے وہ یہ کہے، ''پتا نہیں، ایک مٹھی یہ لیا اور کٹورا بھر وہ لیا؛'' تو اس سے پوچھنے کی بجائے اس سے یہ کام کرا کے دیکھئے۔ اسے کچن میں لے جائیں، اور کیک بنوائیں۔ وہ جو کچھ کرتا ہے، آپ کو بغور دیکھنا ہوگا اور وہ جب مٹھی اور کٹورے کا کھیل کھیلے، آپ اسے فوراً پکڑ لیں گے اور اسے ناپیں گے۔ اس سارے عمل میں باورچی کی حرکات کو اچھی طرح دیکھنا، اجزا اور ان کی مقدار کو نوٹ کرنا اور اس کی ساخت کا دھیان رکھنا ہوگا تب کہیں جا کر آپ کو وہ نسخہ ملے گا جو آپ مستقبل میں ڈپلیکیٹ کر سکیں گے۔

حکمت عملی کی آ گاہی بھی بالکل اسی طرح ملتی ہے۔ اس آدمی کو لازماً کچن میں گھسانا ہوگا، اس وقت میں لانا ہوگا جب وہ اس کیفیت کا مشاہدہ کر رہا تھا اور پھر یہ تلاش کرنا ہوگا کہ وہ ابتدائی چیز کیا تھی جس نے اسے اس کیفیت میں جانے پر مجبور کر دیا۔ کیا اس نے کوئی چیز دیکھی یا سنی تھی؟ یا وہ کسی چیز یا کسی فرد کا لمس تھا؟ اس کے حقیقت بتانے کے بعد، اسے بغور دیکھئے اور پوچھیے۔ ''اگلی چیز کیا تھی جو آپ کو اس کیفیت میں لانے کا باعث بنی؟ کیا وہ... اور وغیرہ وغیرہ۔ یہاں تک وہ آپ کی مطلوبہ کیفیت میں داخل ہو جائے۔

ہر حکمت عملی کا اظہار اسی انداز میں ہوتا ہے۔ آپ کو کسی بھی شخص کو، وہ مخصوص وقت یاد دلا کر —— جب وہ تحریک محسوس کر رہا تھا، پیار کا جذبہ اُمڈ رہا تھا، تخلیقی احساس بیدار ہو رہا تھا، یا کوئی بھی حکمت عملی جسے آپ معلوم کرنا چاہتے ہیں —— موزوں کیفیت میں لانا ہوتا ہے۔ پھر اس کے محسوسات کی ساخت کے متعلق واضح اور مختصر سوالات کے ذریعے، اس سے اس کی

حکمت عملی کی تشکیل کرائیے اور آخر میں، ساخت کے حصول کے بعد، حکمت عملی کے ذیلی طریقے (submodalition) معلوم کیجیے۔ یہ تلاش کیجیے کہ وہ کون سی خاص تصویریں، آوازیں یا برتی روئیں تھیں جنہوں نے اس آدمی کو اس کیفیت میں دوبارہ کھینچ لیا۔ کیا وہ تصویر کا سائز تھا یا کسی آواز کا لہجہ؟

محرکاتی (motivation) حکمت عملی سے آگاہی کے لیے کسی اور فرد کے ساتھ یہ تکنیک آزمائیں۔ پہلے دوسرے شخص کو ترسیلی (receptive) کیفیت میں لے آئیں۔ پھر اس سے پوچھیں، ''آپ کو وہ وقت یاد ہے جب آپ کچھ کرنے کے لیے مکمل طور پر تیار تھے؟'' آپ ایک موزوں جواب تلاش کر رہے ہیں، ایسا جواب جس میں اس شخص کی آواز اور اس کی جسمانی حرکات وسکنات واضح، پختہ اور قابل یقین انداز میں آپ کو ایک ہی پیغام دیں۔ یاد رہے وہ اپنی ترتیب کے بارے میں زیادہ باخبر نہیں ہوگا۔ اگر یہ کام اس کے رویے کا کچھ عرصہ، جزو رہا ہے تو وہ فوراً فٹ اسے کرنا شروع کر دے گا۔ اس کے ہر مرحلے کو سمجھنے کے لیے آپ کو اسے آہستہ ہونے کے لیے کہنا ہوگا اور پھر اس کی باتوں اور اس کی آنکھوں اور جسم کی حرکات و سکنات پر محتاط توجہ دینا ہوگی۔

اس کا کیا مفہوم ہوگا اگر آپ کسی سے پوچھیں: ''کیا تمہیں یاد ہے جب تم بہت متحرک تھے؟'' اور آدمی زور سے سر ہلاتا ہے اور کہتا ہے، ''ہاں۔'' اس کا مطلب ہے کہ وہ ابھی آپ کی مطلوبہ کیفیت میں نہیں آیا۔ بعض اوقات کوئی زبان سے ہاں کہہ رہا ہوگا اور سر نفی میں ہلائے گا۔ یہاں یہی ہوا۔ وہ مشاہدے سے مربوط نہیں ہو پایا۔ اس پر وہ کیفیت طاری نہیں ہوئی۔ سو آپ کو یقین کرنا ہے کہ اس نے اسی خاص مشاہدے پر دستک دی ہے۔ جو اسے صحیح کیفیت میں لے جائے گا۔ چنانچہ آپ پوچھتے ہیں۔ ''کیا آپ کو کوئی خاص وقت یاد ہے جب آپ کوئی کام کرنے کے لیے پوری طرح راغب تھے؟ کیا آپ اُس وقت میں جا کر، اس مشاہدے میں دوبارہ داخل ہو سکتے ہیں؟'' اسے ہر دفعہ یہ کام کرنا چاہیے۔

جب آپ اسے ترسیلی کیفیت میں لے آتے ہیں تو پوچھیے: ''جس طرح آپ کو وہ وقت یاد آیا ہے کیا آپ بتائیں گے وہ پہلی چیز کیا تھی جس نے آپ کو مکمل تحریک/ ترغیب دی؟ کیا آپ نے کوئی چیز دیکھی تھی، کچھ سنا تھا یا وہ کسی چیز یا شخص کا لمس تھا؟'' اگر وہ جواب دے کہ اس نے ایک زبردست تقریر سنی تھی جس کی وجہ سے وہ متحرک ہو گیا تو اس کی محرکاتی حکمت عملی سمعی بیرونی نظام (A^e) کے ساتھ شروع ہوتی ہے۔ آپ اسے کچھ دکھا کر یا کوئی طبعی عمل

کرا کے ترغیب نہیں دلا سکتے۔ وہ الفاظ اور آوازوں سے متاثر ہوتا ہے۔

اب آپ کو اسے متوجہ کرنا آ گیا ہے۔ لیکن یہی ساری حکمت عملی نہیں ہے۔ لوگ چیزوں پر اندرونی اور بیرونی دونوں طرح سے ردعمل کرتے ہیں۔ چنانچہ اب آپ کو اس کی حکمت عملی کا اندرونی جزو ڈھونڈنا ہے۔ اگلا سوال پوچھیے: ''وہ چیز سننے کے بعد، اگلی چیز کیا تھی جس نے آپ کو کچھ کر ڈالنے کی بھرپور ترغیب دی؟'' کیا آپ نے ذہن میں کوئی تصویر بنائی تھی؟ آپ نے اپنے آپ سے کچھ کہا تھا؟ یا آپ کو کوئی احساس یا جذبہ ابھرتا محسوس ہوا؟''

اگر وہ جواب دیتا ہے کہ اس کے ذہن میں تصویر آ گئی تھی تو اس کی حکمت عملی کا دوسرا جزو اندرونی بصری عمل ہے (V^i)۔ جو وہ ترغیب دینے والی کوئی آواز سنتا ہے۔ وہ فوراً ایک ذہنی تصویر بنا ڈالتا ہے جو اسے اور زیادہ متحرک کر دیتی ہے۔ امکانات یہی ہیں کہ یہ تصویر اس کے مطلوبہ کام پر فوکس کرنے میں اس کی مدد دیتی ہے۔

اب بھی اس کی پوری حکمت عملی آپ کے پاس نہیں آئی۔ چنانچہ آپ کو سوالات پوچھے جانا ہیں۔ ''کچھ سننے کے بعد، اگلی چیز کیا تھی جس نے آپ کو پوری طرح متحرک کر دیا؟ کیا آپ نے خود اپنے آپ سے کچھ کہا؟ کیا آپ نے اندر کوئی جذبہ محسوس کیا یا کوئی اور بات رونما ہوئی؟'' اگر اس مقام پر وہ احساس اسے مل جاتا ہے جو اسے مکمل طور پر متحرک کر دیتا ہے تو گویا اس نے اپنی حکمت عملی مکمل کر لی۔ اس نے تصویروں کا ایک پورا سلسلہ بنا ڈالا ہے۔ اس کیس میں Ae-Vi-Ki وہ ترتیب ہے جو ترغیب کی کیفیت پیدا کرتی ہے۔ اس نے کچھ سنا، ذہن میں تصویر دیکھی اور پھر تحریک محسوس کی۔ زیادہ تر لوگوں کو تکمیل سے پہلے ایک بیرونی محرک اور دو یا تین اندرونی محرکات چاہیے ہوتے ہیں، جب کہ بعض لوگوں کی مطلوبہ کیفیت تک رسائی کے لیے دس یا پندرہ تصویروں پر مشتمل ترتیب کی حکمت عملی ہوتی ہے۔

اس کی حکمت عملی کی ساخت کا علم ہونے کے بعد اب آپ کو اس کی ذیلی جہتیں تلاش کرنا ہیں۔ چنانچہ آپ پوچھتے ہیں وہ کیا چیز سنی تھی جس نے آپ کو متحرک کیا؟ کیا وہ کسی شخص کی آواز کا مخصوص لہجہ تھا، الفاظ خود تھے یا آواز کی سپیڈ یا اس کا تسلسل تھا؟ آپ نے اپنے ذہن میں اس کی کیا تصویر بنائی؟ کیا وہ بڑی اور چمک دار تصویر تھی... ؟ ایک دفعہ یہ سب کچھ پوچھنے کے بعد آپ اس کے جوابات کو آزما بھی سکتے ہیں۔ اسی مخصوص لہجے میں اسے اس کام کے لیے کہیے جسے کرانے کے لیے، آپ اسے متحرک کرنا چاہتے ہیں۔ پھر اسے بتایے کہ وہ اپنے ذہن میں جو بھی تصویر بنائے گا، اس سے کیا احساسات جنم لیں گے۔ اگر آپ یہ سب کچھ

حکمت عملی سے آ گاہی

کیا آپ وہ وقت یاد کر سکتے ہیں جب آپ یہ کام کرنے کی جانب پوری طرح راغب تھے؟

کیا آپ کو وہ مخصوص وقت یاد آ سکتا ہے؟

اُس وقت میں جایئے اور اسے دوبارہ مشاہدہ کیجیے ... (انہیں کیفیت میں لایئے)

آپ کو وہ وقت یاد ہے تو ... (انہیں کیفیت میں ساتھ رکھیے)

(الف) وہ کیا چیز تھی جس نے سب سے پہلے آپ کو ترغیب دی؟

کیا کوئی چیز، جو آپ نے دیکھی؟

کیا کوئی آواز، جو آپ نے سنی؟

کیا یہ کسی چیز یا شخص کا لمس تھا؟

وہ کیا چیز تھی جس نے سب سے پہلے آپ کو بھرپور ترغیب دی؟

(دیکھنے، سننے یا لمس کے بعد) اگلی چیز کیا تھی جس نے آپ کو بھرپور ترغیب دی؟

(ب) کیا آپ نے ...

اپنے ذہن میں تصویر بنائی؟

اپنے آپ سے کچھ کہا؟

کوئی جذبہ یا احساس محسوس کیا؟

وہ اگلی چیز کیا تھی جس نے آپ کو ترغیب دی؟

(کچھ دیکھنے یا اپنے آپ سے کچھ کہنے یا اسی طرح کے کسی عمل) کے بعد وہ اگلی چیز کیا تھی جو آپ کی مکمل ترغیب کا باعث بنی؟

(ج) کیا آپ نے ...

اپنے ذہن میں کوئی تصویر بنائی؟

اپنے آپ سے کچھ کہا؟

یا کوئی اور چیز واقع ہو گئی؟

وہ اگلی کیا چیز تھی جو آپ کے لیے ترغیب کی وجہ بنی؟

(پوچھئے کہ کیا اس مرحلے پر وہ شخص پوری طرح راغب تھا؟ (مسحور تھا، متحرک تھا، یا کچھ اور) اگر اس کا جواب ہاں میں ہے، آ گہی مکمل ہوگئی۔
اگر جواب نفی میں ہے تو آ گہی کی ساخت کا عمل جاری رکھیں یہاں تک کیفیت کی موزوں تکمیل ہو جائے۔
اگلا مرحلہ محض اس شخص کی حکمت عملی میں ہر تصویر کی خصوصی ذیلی جہتوں (submodalities) سے آ گاہی کا ہے۔ چنانچہ اگر اس شخص کی حکمت عملی کا پہلا مرحلہ بصری تھا تو آپ پوچھیں گے:
آپ نے جو کچھ دیکھا، وہ کیا تھا؟ (بیرونی بصری عمل)
پھر آپ پوچھیں گے:
آخر وہ کس طرح کی چیز تھی، جسے آپ نے دیکھا اور آپ متحرک ہو گئے؟
کیا وہ اس چیز کا سائز تھا؟
اس کی روشنی تھی؟
یا جس انداز میں وہ حرکت پذیر تھی؟
حکمت عملی کی تمام ذیلی جہتوں کے استعمال تک اپنا پراسس جاری رکھیے پھر اس سے کسی ایسی چیز کے بارے میں وہی ساخت اور وہی بنیادی ذیلی جہتوں کے الفاظ استعمال کر کے بات کیجیے، جسے کرانے کے لیے آپ اس شخص کو ترغیب دینا چاہتے ہیں اور پھر اس شخص کی کیفیت میں اپنے پیدا کردہ نتائج کے ذریعے اندازہ لگایے۔

صحیح طرح کر لیتے ہیں تو آپ اس شخص کو فوراً، ہی اپنی نظروں کے سامنے، اسی ترغیبی کیفیت میں جاتا دیکھ لیں گے۔ اگر آپ کو ساخت کی اہمیت پر شبہ ہے تو اس کی ترتیب مختلف طریقوں سے تبدیل کر کے آزمایے۔ پھر اسے بتایے کہ وہ کیسے محسوس کرے گا، خود سے کہے گا۔ آپ کو خود ہی اس کی غیر دلچسپ کیفیت کا علم ہو جائے گا کیوں کہ آپ صحیح اجزا کو غلط ترتیب میں لیے ہوئے ہیں۔

کسی شخص کی حکمت عملی معلوم کرنے میں کتنا وقت لگتا ہے۔ اس کا انحصار اس ایکٹی وٹی (activity) کی پیچیدگی پر ہے، جس کے متعلق آپ جاننا چاہتے ہیں۔ بعض اوقات وہ مخصوص ساخت جاننے میں ایک دومنٹ لگتے ہیں، جو اسے آپ کا مطلوبہ کوئی کام کرنے کے لیے فوراً

متحرک کر دیں گے۔

فرض کریں آپ ایک ٹریک کوچ ہیں۔ آپ اوپر والی مثال کے شخص کو، طویل فاصلے کی دوڑ کا عظیم کھلاڑی بننے کی ترغیب دینا چاہتے ہیں۔ اگرچہ اس میں قابلیت ہے اور دلچسپی بھی، لیکن وہ اس کام کے لیے متحرک نہیں ہو پاتا تو کیسے ابتدا کریں گے آپ؟ کیا آپ اسے باہر لے جا کر، بہترین کھلاڑیوں کو کام کرتے ہوئے دکھائیں گے؟ کیا آپ اسے ٹریک دکھائیں گے؟ کیا آپ اسے جوش میں لانے کے لیے واقعی تیز انداز میں بولیں گے، اسے اپنا جوش و خروش دکھائیں گے؟ نہیں، بالکل نہیں۔ اس طرح کا رویہ اس شخص پر بصری حکمت عملی کا کام کرے گا اور بالآخر قطعی بے نتیجہ ثابت ہوگا۔

اس کے بجائے آپ کو اسے سمعی طور پر تحریک کے ذریعے آگے بڑھانا ہوگا۔ ابتدا میں نہ تو کسی بصری شخص کی طرح آپ کو تیز گام کی طرح گفتگو کرنے کی ضرورت ہے اور نہ ہی آہستہ رو لمسیاتی عمل میں جانا ہے۔ بلکہ آپ کو اچھے انداز میں، پرسکون، واضح اور گونج دار آواز میں بات کرنا ہے۔ آپ اسی انداز کی پچ اور ٹیمپو گفتگو میں اختیار کریں گے جو آپ کے علم کے مطابق اس کی ترغیبی حکمت عملی کی ابتدا کرے گی۔ آپ کوئی ایسی بات کر سکتے ہیں: ''مجھے یقین ہے آپ نے ہمارے ٹریک پروگرام کی کامیابی کے متعلق ضرور سنا ہوگا۔ ہر طرف سکول کے ہی چرچے ہو رہے ہیں۔ اس سال بہت سارے لوگوں کی توجہ ہماری طرف مبذول ہوئی ہے۔ ان کا شعور بھی عجیب طرح کا ہوتا ہے۔ میرے پاس کچھ بچوں کا کہنا ہے کہ ہجوم کے شور نے ان کے لیے کمال کر دکھایا۔ یہ انہیں ان کی توقعات سے بہت آگے کی سطحوں پر لے جاتا ہے اور جب آپ فتح کی لائن سے ٹکراتے ہیں تو اس وقت کا شور انتہائی حیرت انگیز ہوتا ہے۔ اپنے پورے کیریئر میں، بحیثیت کوچ میں نے کبھی ایسی کوئی بات نہیں سنی تھی۔'' اب آپ اس کی زبان بول رہے ہیں۔ اس کی طرح کا تصویری سسٹم آپ استعمال کر رہے ہیں۔ آپ گھنٹوں اسے بڑے بڑے سٹیڈیم دکھاتے رہتے اور وہ محض اپنا سر ہلاتا رہتا۔ آپ اسے فتح کی لائن کے قریب سے گزرتے ہوئے مجمع کا شور سننے دیں۔ جونہی وہ اسی لائن سے گزرا اور آپ نے اسے مطلوبہ سمت میں کھینچ لیا۔

یہ ساخت کا صرف پہلا حصہ ہے جو اسے آگے کی طرف لے جاتا ہے۔ آپ کو اس کے ساتھ ساتھ اندرونی ترتیب کو بھی اکٹھا کرنا ہوگا۔ اس کا انحصار اس کی جانب سے آنے والی تفصیلات پر ہے۔ آپ کو سمعی اشاروں کی جانب سے ممکن ہے کچھ اس طرح کی صورت کی

سمت جانا پڑے۔'' جب آپ اپنے آبائی شہر کے لوگوں کا شور سنتے ہیں تو آپ کو یوں لگتا ہوگا جیسے آپ زندگی کی بہترین ریس دوڑ رہے ہیں۔ اپنی زندگی کی اعلیٰ ترین ریس کے لیے ہر طرح سے متحرک (motivated) ہوں گے۔

اگر آپ کا اپنا کاروبار ہے تو اپنے ملازمین کو متحرک رکھنا بھی ایک انتہائی اہم معاملہ ہوتا ہے اور اگر ایسا کرنا ممکن نہ ہو تو شاید آپ طویل عرصے تک کاروبار نہیں چلا سکیں گے۔ لیکن ترغیبی حکمت عملیوں کے متعلق جتنا زیادہ آپ کو علم ہوتا جاتا ہے، اتنا ہی یہ عمل آپ کو زیادہ مشکل لگنے لگتا ہے۔ ظاہر ہے آپ کے ہر ملازم کی اپنی ترغیبی حکمت عملی ہوگی اور ایسی صورت میں ایسی تصاویر (representation) کے ساتھ کھڑا ہونا جو ان کی تمام ضروریات پر منطبق ہو، خاصا کٹھن مرحلہ ہوگا۔ اگر آپ محض اپنی حکمت عملی چلاتے ہیں تو آپ صرف اپنے جیسے لوگوں کو متحرک کر پائیں گے۔ ممکن ہے آپ ترغیب کے متعلق دنیا کا اعلیٰ ترین سوچا سمجھا اور موزوں لیکچر دے سکتے ہوں۔ لیکن جب تک یہ مختلف خصوصی حکمت عملیوں سے منطبق نہ ہو، اس کا کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔

آپ اس بارے میں کیا کر سکتے ہیں؟، ہاں، حکمت عملی کی سمجھ آپ کو دو واضح تصور دے سکتی ہے۔ اوّل یہ کہ کسی گروپ کے لیے مستعمل ترغیبی تکنیک میں ہر شخص کے لیے —— کچھ بصری، کچھ سمعی اور کچھ لمسیاتی —— غرض کچھ نہ کچھ ہونا چاہیے۔ آپ انہیں چیزیں دکھائیں، انہیں کچھ سننے دیں اور انہیں محسوسات دیں اور آپ میں اپنی آواز اور لہجے میں اتار چڑھاؤ پیدا کرنے کی اہلیت ہونی چاہیے تاکہ آپ تینوں اقسام کے افراد کو گرفت (hook) میں لے سکیں۔

دوسرا یہ کہ انفرادی طور پر لوگوں کے ساتھ کام کرنے کا کوئی اور نعم البدل نہیں۔ آپ کسی گروپ کو وسیع اشارے مہیا کر سکتے ہیں، جس سے کام کے لیے ہر شخص کو کچھ نہ کچھ مل جائے گا۔ مختلف لوگوں کی مکمل حکمت عملیوں کو جاننے کے لیے مثالی طریقہ یہی ہے کہ انفرادی حکمت عملیوں کو معلوم کیا جائے۔

ہم نے اب تک کسی بھی شخص کی حکمت عملی سے آگاہی کے لیے بنیادی فارمولے کا جائزہ لیا ہے۔ اس کے مؤثر استعمال کی اہلیت کے لیے آپ کو حکمت عملی کے ہر مرحلے کے لیے مزید تفصیلات کی ضرورت ہوگی۔ آپ کو بنیادی پیٹرن میں ذیلی جہتوں کو شامل کرنا ہوگا۔ مثلاً: اگر کسی کی خریداری کی حکمت عملی کسی بصری عمل سے شروع ہوتی ہے تو وہ کیا چیز ہے جو اس کی

آنکھوں کو متوجہ کر رہی ہے۔ چمک دار رنگ؟ بڑا سائز؟ کیا وہ بعض پیٹرنز یا الٹے سیدھے اور بکھرے بکھرے ڈیزائن دیکھ کر، بری طرح متاثر ہو جاتا ہے؟ اگر وہ سمعی فعالیت کا حامل ہے تو کیا پرکشش یا طاقت وَر آوازیں اسے اپنی جانب کھینچتی ہیں؟ کیا اسے بلند شور وغوغا پسند ہے یا نرم اور مستعد لہجہ؟ کسی شخص کی بنیادی ذیلی جہت کا معلوم ہو جانا زبردست ابتدا ہوتی ہے۔ مختصراً صحیح بٹنوں کو دبانے کے لیے آپ کو ابھی اور بہت کچھ جاننا ہے۔

سیلز میں کامیابی کے لیے حکمت عملی کو سمجھنا انتہائی ضروری ہے۔ سیلز کے بعض لوگوں میں اس کی فطری سمجھ بوجھ ہوتی ہے۔ کسی متوقع گاہک سے ملتے ہی، وہ فوراً ایک تعلق پیدا کر ڈالتے ہیں اور اس کی فیصلہ سازی کی حکمت عملی کو معلوم کر لیتے ہیں۔ وہ کچھ اس طرح شروع کریں گے: مجھے لگتا ہے کہ آپ ہمارے حریف کی کاپی مشین استعمال کر رہے ہیں۔ میں حیران ہوں وہ کون سی وجہ تھی جس نے آپ کو وہ مشین لینے پر آمادہ کر دیا؟ کیا آپ نے اس کے بارے میں کچھ پڑھا یا دیکھا تھا... یا کسی نے اس کے بارے میں کچھ بتایا تھا۔ یا آپ نے مشین یا سیلز مین کے متعلق خود سے کچھ محسوس کیا تھا؟ ممکن ہے یہ سوالات کچھ عجیب وغریب لگیں لیکن تعلق پیدا کر لینے والا سیلز مین اس کے بعد کہے گا: ''میں یہ اس لیے بھی جاننا چاہتا ہوں تاکہ آپ کی ضرورت پورا کرنے میں آپ کی مدد کر سکوں۔'' ان سوالوں کے جواب سیلز مین کو انتہائی قابل قدر معلومات فراہم کر سکتے ہیں اور اس طرح وہ اپنی پراڈکٹ کی تصویر کشی زیادہ مؤثر انداز میں کر سکے گا۔

گاہکوں کی خریداری کی حکمت عملیاں خاص نوعیت کی ہوتی ہیں۔ میرا اپنا انداز بھی، خریداری کے دوران، دوسرے لوگوں ہی کی طرح کا ہوتا ہے۔ چیزوں کو غلط کرنے کے بہت سے طریقے ہوتے ہیں۔ مثلاً مجھے وہ چیز بیچنے کی کوشش کرنا، جو میں نہیں چاہتا، ایک طرح سے میں اس کے بارے میں سننا ہی نہیں چاہتا۔ لیکن اسے درست کرنے کے زیادہ طریقے نہیں ہیں۔ چنانچہ مؤثر ہونے کے لیے سیلز مین کو چاہیے کہ وہ گاہک کو اس لمحے میں لے جا کر کھڑا کر دے جب اس نے اپنی انتہائی پسندیدہ چیز خریدی تھی۔ اسے وہ وجہ ڈھونڈنی ہے جو خریداری کے لیے اس کے فیصلے کا سبب بنی۔ بنیادی اجزا اور ذیلی جہتیں کیا تھیں؟ حکمت عملی سے آگاہی حاصل کرنے والا سیلز مین ہی اپنے گاہک کی حقیقی ضرورت جان رہا ہوگا۔ تب اس میں گاہک کو واقعتاً مطمئن کرنے کی اہلیت پیدا ہوگی اور اس طرح وہ مطمئن گاہک پیدا کر سکے گا۔ جب آپ کسی کی حکمت عملی معلوم کر لیتے ہیں تو آپ لمحوں میں وہ کچھ معلوم کر لیتے ہیں جس کے لیے

دن یا ہفتے درکار ہوتے۔

حکمت عملیوں کو محدود کرنے مثلاً زیادہ کھانے کے بارے میں کیا خیال ہے؟ میرا وزن268 پونڈ ہوا کرتا تھا۔ میں اس حد تک پھول کر غبارہ کیسے بن گیا؟ آسان سی بات ہے، میں نے زیادہ کھانے کی حکمت عملی اختیار کر لی اور یہ مجھے پھلائے جا رہی تھی۔ کئی بار سوچنے کے بعد میں نے اپنی حکمت عملی ڈھونڈ نکالی۔ مجھے ذرا سی بھوک نہیں ہوتی تھی لیکن چند ہی لمحے بعد بھوک کے مارے بے حال ہو رہا ہوتا تھا۔

میں نے خود کو ان لمحوں میں لے جا کر، اپنے آپ سے سوال کیا: کھانا کھانے کا احساس مجھے کس وجہ سے ہوتا ہے؟ کیا کوئی ایسی چیز جو میں نے دیکھی تھی، سنی تھی یا کسی شے یا شخص کا لمس محسوس کیا تھا؟ مجھے احساس ہوا کہ میں نے کچھ دیکھا تھا۔ ڈرائیونگ کرتے ہوئے اچانک میں کسی فاسٹ فوڈ سلسلے کا بورڈ دیکھتا تھا۔ دیکھتے ہی دیکھتے میں اپنے ذہن میں اپنے پسندیدہ کھانے کی تصویر بنا ڈالتا۔ پھر میں اپنے آپ سے کہتا، ''ارے لڑکے! میں بھوکا ہوں۔'' اس طرح مجھ میں بھوک کا احساس جاگتا اور پھر میں رک کر کھانے کا آرڈر دے ڈالتا۔ بورڈ دیکھنے سے پہلے غالباً مجھے بھوک ذرا بھی نہیں ہوتی تھی۔ بس یہاں سے یہ حکمت عملی بن گئی اور یہ بورڈ تو ہر جگہ ہوتے تھے۔ مزید برآں اگر کوئی پوچھتا، ''کچھ کھانے کا موڈ ہے؟'' چاہے مجھے بالکل بھی بھوک نہیں ہوتی تھی، میں تصور میں (ذہن میں تصویر تو تھی ہی) کچھ کھانا شروع کر دیتا۔ پھر اپنے آپ سے کہتا، ''لڑکے، مجھے بھوک لگی ہے۔'' سو بھوک کا احساس جاگ اٹھتا اور میں کہتا: ''چلو، کھا لیتے ہیں۔'' اور پھر ٹی وی کمرشلز بھی تو تھے جو کھانے کی الا بلا چیزیں اوپر تلے دکھائے جاتے تھے اور پوچھتے جاتے، ''کیا تمہیں بھوک نہیں لگ رہی۔'' اور پھر وہ احساس جنم لیتا جو مجھے سیدھا کسی قریبی ریستوران میں لے جاتا۔

بالآخر، میں نے اپنی حکمت عملی میں تبدیلی لا کر اپنا رویہ بدل لیا۔ میں نے اس طرح اسے سیٹ کیا کہ بورڈ نظر آتے ہی، میرے ذہن میں تصویر بنتی کہ میں آئینے میں اپنے موٹے اور بھدے جسم کو دیکھ رہا ہوں اور خود سے کہہ رہا ہوں: ''میں خود کو بالکل اچھا نہیں لگ رہا۔ فی الحال کھانے کا خیال چھوڑ دو۔'' پھر میں تصور میں خود پر محنت کرتا دکھائی دیتا۔ اپنے جسم کو پہلے سے بہتر دیکھتا اور خود سے کہتا: ''کمال کا کام کیا، تم اچھے لگ رہے ہو۔'' اس سے کام کرنے کی لگن پیدا ہوئی۔ میں نے انہیں دہرا دہرا کر باہم منسلک کیا—— بورڈ دیکھنا، فوراً ہی اپنے موٹاپے کا خاکہ دیکھنا، اپنا اندرونی ڈائیلاگ سننا وغیرہ وغیرہ—— بار بار، سوئش پیٹرن کی طرح کرتا رہا،

یہاں تک کہ بورڈز کا دیکھنا یا یہ سننا: ''لنچ کے لیے چلنا چاہو گے؟'' خود بخود میری نئی حکمت عملی کا حصہ بن گئے۔ اس نئی حکمت عملی کا نتیجہ میرا موجودہ جسم ہے اور کھانے کی وہ عادات اب کبھی مجھے پریشان نہیں کرتیں۔ آپ بھی ایسی حکمت عملیاں دریافت کر سکتے ہیں جن کے ذریعے آپ کا ذہن لاشعوری طور پر ان نتائج کو جنم دے رہا ہے جنہیں آپ قطعاً پسند نہیں کرتے اور اب آپ ان حکمت عملیوں کو بدل سکتے ہیں!

ایک بار آپ کسی کی حکمت عملیاں دریافت کر لیں تو اس شخص میں کوئی بھی جذبہ پیدا کرنے کا ترغیبی بٹن دبا کر، اسی جذبے کا احساس جگا سکتے ہیں۔ آپ محبت کی اپنی حکمت عملی بھی معلوم کر سکتے ہیں۔ ایک بنیادی انداز سے محبت کی حکمت عملیاں دوسری حکمت عملیوں سے مختلف ہوتی ہیں۔ تین یا چار مراحل کے طریق کار کے بجائے یہاں عموماً ایک ہی مرحلہ ہوتا ہے۔ کوئی ایک بات یا دیکھنے کا کوئی انداز جو دوسرے کو محبت میں گرفتار کر ڈالتا ہے۔ کیا اس کا مطلب ہے محبت محسوس کرنے کے لیے ہر شخص کو ایک ہی چیز چاہیے ہوتی ہے؟ نہیں، میں تو تینوں باتیں چاہوں گا اور مجھے یقین ہے آپ بھی یہی کہیں گے۔ میں چاہوں گا کہ مجھے چھوئے، مجھے اپنی محبت جتلائے اور ساتھ ہی دکھائے بھی۔ جیسے عموماً کوئی ایک حس دوسروں پر حاوی ہوتی ہے، اسی طرح محبت کا کوئی ایک انداز فوراً آپ کی ذہنی ترتیب کو کھول دیتا ہے اور آپ گرفتار بلا ہو جاتے ہیں۔

آپ کسی کی محبت کی حکمت عملی کیسے معلوم کرتے ہیں؟ آپ کو پہلے سے علم ہونا چاہیے۔ کسی بھی حکمت عملی سے آگہی کے لیے آپ سب سے پہلا کام کیا کرتے ہیں؟ آپ اس شخص کو جس کی حکمت عملی معلوم کرنی ہے، اس خاص کیفیت میں لے آتے ہیں۔ یاد رکھیے کیفیت وہ رَو ہے جو سرکٹ کو چلاتی رہتی ہے۔ چنانچہ دوسرے شخص سے پوچھیے: ''کوئی ایسا وقت یاد آتا ہے جب آپ پوری طرح محبت کی گرفت میں تھے؟'' یہ یقین کرنے کے لیے کہ مدمقابل صحیح کیفیت میں ہے، یہ سوال کر ڈالیے: ''کیا کوئی ایسا خاص وقت ذہن میں آتا ہے جب آپ عشق کی مکمل گرفت میں تھے؟ اس وقت میں واپس جایئے۔ یاد کیجیے کیا محسوسات تھے؟ ان جذبات کا اپنے جسم میں دوبارہ مشاہدہ کیجیے۔''

اب وہ شخص صحیح کیفیت میں آ گیا ہے۔ اب آپ کو اس کی حکمت عملی معلوم کرنا ہے۔ پوچھیے: ''آپ کو وہ وقت اور محبت کے گہرے جذبات تو یاد ہیں ہی، کیا یہ ضروری ہے کہ آدمی چیزوں کی خریداری، گھمانے پھرانے یا آپ کو ایک خاص انداز میں دیکھنے سے ہی اپنی

محبت کا اظہار کر سکتا ہے؟ کیا یہ ضروری ہے کہ یہ شخص اسی طرح آپ میں محبت کا جذبہ جگا سکتا ہے؟'' جواب اور اس کی موزونیت نوٹ کیجیے۔ اگلا مرحلہ، اسے دوبارہ کیفیت میں لے جا کر کہیے: ''یاد کیجیے وہ وقت جب آپ نے بھرپور جذبہ محبت محسوس کیا تھا۔ محبت کے یہ گہرے جذبات آپ کو محسوس کرانے کے لیے کیا اس شخص کے لیے اپنی محبت کا مخصوص انداز آپ پر آشکار کرنا بہت ضروری ہے، تاکہ آپ اس کی محبت محسوس کر سکیں؟''

موزونیت کے لیے اس کے زبانی اور جسمانی حرکات وسکنات کے تاثرات کا بخوبی اندازہ کیجیے۔ آخیر میں پوچھیے: ''یاد کیجیے پیار میں پوری طرح گرفتار ہو جانا کیسا لگتا ہے؟ آپ کے لیے محبت کے ان گہرے جذبات کو محسوس کرنے کے لیے کیا یہ ضروری ہے کہ کوئی آپ کو خاص طریقے سے چھوئے؟''

ایک بار آپ کسی شخص کے لیے گہرے پیار کو جنم دینے والے بنیادی اجزا دریافت کر لیں، پھر آپ کو خصوصی ذیلی جہتیں دریافت کرنے کی ضرورت پڑے گی۔ مثلاً، اس سے پوچھیے: آپ میں محبت کا احساس جگانے کے لیے کسی کو کتنے خاص طریقے سے آپ کو چھونا ہو گا۔ اس آدمی سے عملاً کرایے اور پھر اسے ٹیسٹ کیجیے۔ اسے اسی طرح چھویے اور اگر آپ نے صحیح انداز میں چھولیا تو کیفیت میں اسی لمحے تبدیلی آجائے گی۔

میں ہر ہفتے سیمینارز میں عمل کرتا ہوں اور یہ کبھی ناکام نہیں ہوتا۔ ہم سب کا ایک خاص چہرہ ہوتا ہے، دیکھنے کا خاص انداز، کنگھی کرنے کا ایک خاص طریقہ، آواز کا ایک مخصوص لہجہ، ''مجھے تم سے محبت ہے،'' کہنے کا ایک خاص انداز — اور یہ ہمیں جبلی بنا کر رکھ دیتا ہے۔ ہم میں سے اکثر کو پہلے سے اس کے بارے میں علم نہیں ہوتا۔ لیکن کیفیت طاری ہوتے ہی، ہم فوراً اس کی گرفت میں آجاتے ہیں اور ہمیں محبت کا بھرپور احساس ہونے لگتا ہے۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ سیمینارز میں موجود لوگ مجھے نہیں جانتے یا وہ اجنبیوں سے بھرے کمرے کے عین درمیان کھڑے ہوئے ہیں۔ اگر میں ان کی محبت کی حکمت عملی گرفت کر لیتا ہوں، اگر میں انہیں صحیح طریقے سے چھو لیتا ہوں، یا ان پر نگاہ ڈال لیتا ہوں، وہ فوراً پگھل جاتے ہیں، ان کے پاس کوئی اور راستہ ہی نہیں ہوتا کیوں کہ ان کا ذہن محبت کے شدید احساس کو جنم دینے والے سگنلز وصول کر رہا ہے۔

کچھ لوگ ابتدا میں ایک کے بجائے دو حکمت عملیاں لیے دکھائی دیں گے۔ وہ لمس کے بارے میں سوچیں گے اور کوئی ایسی بات بھی ذہن میں لائیں گے جسے سننا انہیں اچھا لگتا

محبت کی حکمت عملیوں سے آگاہی

کیا آپ ایسا وقت یاد کر سکتے ہیں جب آپ محبت کے جذبے کی شدید لپیٹ میں تھے؟

کیا آپ کوئی خاص وقت یاد کر سکتے ہیں؟

آپ اس وقت میں واپس جا کر، اسے مشاہدہ کر رہے ہیں ... (اس شخص کو کیفیت میں لایے)

V۔ آپ کو محبت کے گہرے جذبات محسوس کرانے کے لیے کیا آپ کے ساتھی کے لیے بہت ہی ضروری ہے کہ وہ ذیل کے انداز میں آپ کو دکھائے کہ وہ آپ سے محبت کرتا ہے...

مختلف جگہوں پر گھما پھرا کر

آپ کو خریداری کرا کر

آپ کو ایک خاص انداز میں دیکھ کر

کیا یہ بہت ضروری ہے کہ آپ کا ساتھی آپ کو دکھائے کہ وہ کس انداز میں آپ سے محبت کرتا ہے تا کہ آپ میں بھرپور محبت کا احساس جنم لے۔ (جسمانی حرکات وسکنات سے اندازہ لگائیں)

A۔ محبت کے گہرے جذبات آپ کو محسوس کرانے کے لیے کیا آپ کے ساتھی کے لیے ضروری ہے ...

وہ آپ سے خاص انداز میں اپنی محبت کا اظہار کرے۔ بتائے۔ (جسمانی حرکات وسکنات سے اندازہ لگائیں)

K۔ محبت کے گہرے جذبات آپ کو محسوس کرانے کے لیے کیا آپ کے ساتھی کے لیے ضروری ہے ...

وہ آپ کو خاص انداز میں چھوئے؟ (جسمانی حرکات وسکنات سے اندازہ لگائیں)

اب ذیلی جہت معلوم کریں۔ کتنی خصوصیت کے ساتھ ... مجھے دکھائے، بتائے اور محسوس کرائے۔

حکمت عملی کو اندرونی اور بیرونی طور پر ٹیسٹ کریں اور موزوں جسمانی حرکات و سکنات کا اندازہ لگائیں۔

ہے۔ چنانچہ آپ کو انہیں صحیح کیفیت میں رکھنا ہے اور ان سے ان کے مابین امتیاز (distinction) کرانا ہے۔ ان سے پوچھیے اگر انہیں لمس کا احساس ہو اور کوئی آواز نہ سنائی دے تو کیا وہ جذبۂ محبت محسوس کریں گے؟ یا انہیں آواز تو سنائی دے مگر لمس نہ ہو تو کیا وہ محبت کی شدت محسوس کریں گے؟ اگر صحیح کیفیت ان پر طاری ہے تو وہ آسانی سے واضح امتیاز کرنے کے قابل ہوں گے۔ یاد رکھیے، ہمیں تینوں حسوں کی ضرورت ہوتی ہے لیکن ان میں سے کوئی ایک تجوری کو کھولتی ہے۔ ایک حس طلسمی انداز میں کام کر ڈالتی ہے۔

اپنے ساتھی یا اپنے بچے کے پیار کی حکمت عملی سے آگہی اپنے تعلقات/ رشتوں کو مضبوط کرنے کے لیے انتہائی مضبوط مفاہمت کو جنم دے سکتی ہے۔ اگر آپ اس سے پیار کا احساس جگانے کا طریقہ جانتے ہیں تو گویا آپ کے پاس ایک زبردست آلہ موجود ہے۔ اگر آپ کو اس کے پیار کی حکمت عملی کا علم نہیں تو یہ اور مایوسی کی بات ہوگی۔ مجھے یقین ہے کہ ہم سبھی لوگ زندگی میں کم از کم ایک بار ایسی صورتِ حال میں ضرور پھنسے ہیں، جب ہم کسی سے پیار کرتے تھے، اور اس کا اظہار بھی کر بیٹھے لیکن ہمارا یقین نہیں کیا گیا۔ یا کسی اور نے ہم سے محبت کا اظہار کیا اور ہم نے اس پر اعتبار نہیں کیا۔ ابلاغ نہیں ممکن ہوا کیوں کہ حکمت عملیاں ایک دوسرے سے نہیں ملتی تھیں۔

ایک دلچسپ سلسلہ رشتوں میں پیدا ہو جاتا ہے۔ اس تعلق کی ابتدا میں —— میں اسے کورٹ شپ کا نام دیتا ہوں —— ہم بہت متحرک ہوتے ہیں۔ ہم لوگوں کو اپنی محبت سے کیسے آگاہ کرتے ہیں؟ کیا ہم صرف اس کا اظہار کرتے ہیں یا انہیں چھوتے ہیں؟ یا انہیں دکھاتے ہیں؟ یقیناً ایسا نہیں ہوتا۔ کورٹ شپ کے دوران ہم یہ سب کرتے ہیں۔ ہم ایک دوسرے کو دکھاتے ہیں، بتاتے ہیں اور وقت بے وقت ایک دوسرے کو چھوتے ہیں۔ وقت گزرنے کے ساتھ، کیا ہم اب بھی تینوں انداز اپنا رہے ہوتے ہیں؟ بعض جوڑے کر رہے ہوتے ہیں۔ وہ مستثنیات میں سے ہیں، اصولاً ایسا نہیں ہوتا۔ کیا اب ہم اپنی شریک حیات سے کم محبت کر رہے ہیں؟ یقیناً ایسا نہیں ہے۔ ہم بس پہلے سے جیسے متحرک نہیں رہے۔ اب ہمارے رشتے میں سکون اور ٹھہراؤ آ گیا ہے۔ ہمیں علم ہے کہ اسے ہم سے محبت ہے اور ہمیں اس سے۔ سو اب ہم اپنے پیار کا اظہار کس طرح کرتے ہیں؟ غالباً اسی طرح جیسے ہم اپنے لیے چاہتے ہیں۔ اگر ایسا ہی ہے تو پھر رشتوں میں محبت کے جذبے کی کوالٹی کے ساتھ کیا بیت گئی؟ آیے جائزہ لیتے ہیں۔

اگر شوہر کے پیار کی حکمت عملی سمعی اساس پر ہے تو وہ اپنی بیوی سے محبت کا اظہار کس طرح کر رہا ہوگا؟ ظاہر ہے، اسے بتا کر۔ لیکن اگر اس کی پیار کی حکمت عملی بصری اساس پر ہے، تو اس کا ذہن اس میں گہری محبت کا احساس اس وقت جگائے گا جب اسے بصری طور پر ترغیب ملے گی۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ کیا ہوگا؟ دونوں کے تعلق میں محبت کا وہ احساس باقی نہیں رہے گا۔ کورٹ شپ کے دوران میں وہ سب کچھ کر رہے تھے—— اظہار کر رہے تھے، بتا رہے تھے اور لمس محسوس کر رہے تھے اور اس طرح دونوں کی حکمت عملیوں کا بٹن آن ہو جاتا تھا۔ اب شوہر گھر میں آ کر کہتا ہے: ''مجھے تم سے محبت ہے ہنی!'' اور وہ جواب دیتی ہے، ''غلط، تم محبت نہیں کرتے۔'' وہ پوچھتا ہے، ''کیا بات کر رہی ہو؟ تم ایسا کیسے کہہ سکتی ہو؟'' وہ کہہ سکتی ہے: ''بے کار کی باتیں کرتے ہو۔ تم میرے لیے پھول تک تو لاتے نہیں، اپنے ساتھ کہیں گھومنے پھرنے بھی نہیں لے جاتے۔ مجھے اچھی طرح دیکھنا بھی گوارا نہیں کرتے۔'' ''کیا مطلب ہے تمہارا، تمہیں دیکھنا۔۔۔؟'' وہ پوچھ سکتا ہے۔ ''میں کہہ جو رہا ہوں، مجھے تم سے محبت ہے۔'' لیکن اب اسے محبت کے وہ شدید جذبات دکھائی نہیں دیتے، کیوں کہ وہ خاص ترغیب، جو اس کے جذبات کو شدت دے سکتی ہے، اس کا شوہر اب استعمال ہی نہیں کرتا۔

اس کے برعکس سوچیے: شوہر بصری فعالیت کا حامل ہے اور بیوی سمعی فعالیت کی۔ وہ چیزوں کی خریداری، اسے سیر و تفریح کرانے، پھولوں کا تحفہ لانے کے ذریعے اپنی محبت کا اظہار کرتا ہے۔ ایک دن بیوی کہتی ہے۔ ''تمہیں مجھ سے پیار نہیں۔'' وہ اَپ سیٹ ہو جاتا ہے۔ ''تم کیسے یہ کہہ سکتی ہو؟ اس گھر کو دیکھو، میں نے یہ تمہارے لیے ہی خریدا ہے، ہر جگہ تمہیں گھمانے پھرانے لے جاتا ہوں۔'' وہ کہتی ہے، ''ہاں، لیکن تمہارے منہ سے کبھی یہ جملہ نہیں نکلتا کہ تم مجھ سے پیار کرتے ہو۔'' ''میں تم سے پیار کرتا ہوں،'' وہ ایک ایسے لہجے میں چیخ پڑتا ہے جو اس کی بیوی کی حکمت عملی سے دور دور تک بھی لگا نہیں کھاتا، نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ اس کی محبت کو محسوس نہیں کر پاتی۔

دائمی عدم مطابقت کی ایک اور شان دار مثال، لمسیاتی فعالیت کا حامل مرد اور بصری انداز کی عورت۔ شوہر گھر آتا ہے، بیوی سے گلے ملنا چاہتا ہے، ''پرے ہٹو،'' وہ کہتی ہے، ''ہر وقت سر پر سوار رہتے ہو، اس طرح کے چونچلے نہ کیا کرو۔ ہاں، کسی جگہ گھومنے پھرنے چلتے ہیں۔ مجھے ہاتھ لگانے سے پہلے ذرا مجھے دیکھ بھی لیا کرو۔'' کیا اس طرح کے مناظر جانے پہچانے نہیں۔ کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ ماضی کا رشتہ کس طرح ٹوٹ پھوٹ گیا ہے، کیوں کہ

ابتدا میں تو آپ سب کچھ کرتے تھے لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ آپ محبت کا اظہار ایک ہی انداز میں کرنے لگے، جب کہ آپ کی شریک حیات کو دوسرے انداز کی ضرورت تھی۔

آگہی یقیناً زبردست آلہ ہے، ہم میں سے اکثر کا خیال ہے کہ دنیا کا جو نقشہ ہمارے ذہن میں ہے، دنیا ویسی ہی ہے۔ ہم سوچتے ہیں، مجھے پتا ہے کہ محبت کا جذبہ مجھ میں کس طرح جنم لیتا ہے۔ اور یہی طریقہ ہر کسی کے لیے کارآمد ہونا چاہیے۔ ہم بھول جاتے ہیں کہ نقشہ علاقہ نہیں ہوتا۔ یہ صرف علاقے کو دیکھنے کا ہمارا انداز ہے۔

محبت کی حکمت عملی معلوم کرنے کا طریقہ تو آپ کو آ گیا۔ اب اپنی شریک حیات کے ساتھ بیٹھ کر یہ تلاش کرنے کی کوشش کریں کہ محبت کا جذبہ اس پر کس طرح طاری ہوتا ہے۔ اور اپنی حکمت عملی کا علم رکھتے ہوئے اپنی شریک حیات کو سکھائیں کہ آپ کے احساسِ محبت کو کیسے جگایا جا سکتا ہے۔ اس مفاہمت کے نتیجے میں پیدا ہونے والی تبدیلیاں آپ کے باہمی رشتے کو مضبوط اور گہرا کر دیں تو اس کتاب کا مقصد پورا ہو گیا۔

لوگوں کے پاس ہر معاملے کی حکمت عملیاں ہوتی ہیں۔ اگر کوئی شخص صبح سویرے پوری طرح تر و تازہ اور توانا حالت میں اٹھتا ہے تو اسے کرنے کی حکمت عملی اس کے پاس ہے، شاید وہ خود اس حقیقت سے باخبر نہ ہو۔ لیکن اگر آپ اس سے پوچھیں گے تو غالباً وہ آپ کو بتا پائے گا کہ وہ کیا کہتا ہے، دیکھتا ہے یا محسوس کرتا ہے جس کی وجہ سے وہ علی الصبح جاگ اٹھتا ہے۔ یاد رکھیے کہ حکمت عملی سے آگہی کا طریقہ یہ ہے کہ باورچی کو کچن میں بھیج دیں۔ یعنی اسے اپنی مطلوبہ کیفیت میں ڈال دیں اور اسی حالت میں اس سے دریافت کریں کہ اس کیفیت کو جنم دینے اور قائم رکھنے میں اس نے کیا کام سرانجام دیا۔ صبح باآسانی اٹھ جانے والے شخص سے آپ پوچھ سکتے ہیں، ''وہ خاص صبح یاد کرو جب تم فوراً اور باآسانی اٹھ گئے تھے۔'' اس سے وہ ابتدائی چیز معلوم کرنے کی کوشش کریں جس کا اس نے ادراک کیا تھا۔ وہ شاید کہے کہ اس نے ایک اندرونی آواز سنی تھی، جس نے کہا: ''اٹھنے کا وقت ہو گیا ہے، چلو، اٹھ جاتے ہیں۔'' پھر اس سے اس کے بعد کی بات معلوم کرنے کی کوشش کریں، جس کے باعث وہ فوراً اٹھ گیا۔ کیا اس نے تصویر بنائی تھی یا کچھ محسوس کیا تھا؟ وہ کہہ سکتا ہے۔ ''میں نے بستر سے باہر چھلانگ لگاتے ہوئے اور گرما گرم ہاتھ لیتے ہوئے اپنی تصویر بنائی تھی۔ میں نے جسم کو حرکت دی اور بستر سے باہر آ گیا۔'' یہ بظاہر سادہ سی حکمت عملی لگتی ہے۔ اس کے بعد آپ اجزا کی خصوصی اقسام اور ان کی مقدار معلوم کرنا چاہیں گے۔ چنانچہ آپ پوچھیں گے: ''وہ آواز کیسی تھی جس

نے جاگ جانے کا کہا تھا؟ اس آواز کی کوالٹی کیا تھی جس نے آپ کو جگا ڈالا۔'' غالباً اس کا جواب ہوگا: ''آواز اونچی تھی اور بات کرنے کا انداز تیز تیز تھا۔'' اب پوچھیے: آپ کا تصویر کردہ منظر کس طرح کا تھا؟'' وہ جواب دے گا: ''بہت تیز چمک دار اور متحرک تھا۔'' اب کیا آپ یہ حکمت عملی اپنے لیے آزما سکتے ہیں۔ میرا خیال ہے آپ دریافت کرلیں گے۔ میں نے بھی جان لیا تھا کہ اپنے الفاظ اور تصاویر کو تیز کر کے، ان کی آواز اور چمک کو بڑھا کر، آپ لمحہ بھر میں جاگ سکتے ہیں۔

اس کے برعکس اگر آپ کو سونے میں مشکل پیش آ رہی ہے، اپنے اندرونی ڈائیلاگ کو ذرا آہستہ آہستہ کر دیجیے اور سونے کے سے انداز میں جمائیاں لیجیے۔ آپ فوراً ہی خود سے تھکے تھکے سے لگنے لگیں گے۔ اسے ابھی آزمایے۔ آہستہ آہستہ بولیے، کسی تھکے ہارے شخص کی طرح، جمائیاں لیتے ہوئے (اپنے ذہن میں)... بات کیجیے، کتنے تھکے ماندے اور نیند سے بے حال ہیں۔ آپ اب اسے ذرا تیزی سے کیجیے اور فرق محسوس کیجیے۔ نکتہ یہ ہے کہ آپ کسی بھی حکمت عملی کو — جب تک آپ کسی کو مخصوص کیفیت میں لا کر یہ پتا چلا سکتے ہیں کہ وہ کیا کرتا ہے اور کس نظم اور ترتیب میں کرتا ہے — ماڈل کر سکتے ہیں۔ بات یہی نہیں کہ آپ چند حکمت عملیاں سیکھ لیں اور انہیں استعمال کرنے لگیں۔ اہم ترین بات یہ ہے کہ آپ مسلسل لوگوں کا مطالعہ کرتے رہیں کہ وہ کام کو اچھا کیسے کرتے ہیں اور ان کی حکمت عملیاں کیسی ہوتی ہیں۔ ماڈلنگ اس کے سوا اور ہے کیا!

این ایل پی ذہن کی نیوکلیئر فزکس کی طرح ہے، فزکس حقیقت کے ڈھانچے/ساخت کا مطالعہ کرتی ہے۔ این ایل پی یہی کچھ آپ کے ذہن کے ساتھ کرتی ہے۔ یہ آپ کو اشیا کے ان اجزا کو الگ الگ کرنے دیتی ہے، جو ان اشیا کو فعال رکھتے ہیں۔ لوگوں نے چاہے جانے کا کوئی طریقہ تلاش کرنے میں زندگیاں گزار دیں۔ اپنے آپ کو جاننے کے لیے تجزیہ نگاروں کے پیچھے بھاگتے رہے اور کامیابی کے راز جاننے کے لیے درجنوں کتابیں پڑھ ڈالیں۔ انہی ضروریات کو اور ایسے ہی دوسرے مقاصد کو شان دار اور مؤثر طریقے سے پورا کرنے کی ٹیکنالوجی ہمیں اب این ایل پی فراہم کرتی ہے۔

جیسا کہ ہم پہلے مشاہدہ کر چکے ہیں توانا کیفیت میں داخل ہونے کا ایک طریقہ ساخت اور اندرونی تصاویر کے ذریعے ہے۔ ایک دوسرا راستہ جسمانی حرکات وسکنات کے ذریعے ہے۔ پہلے ہم گفتگو کر چکے ہیں کہ ذہن اور جسم سائبرنیٹ حلقے کے ذریعے کس طرح

منسلک ہیں۔اس باب میں ہم نے کیفیت کی ذہنی سمت کا جائزہ لیا، اور اب ہم اس کی دوسری سمت کا مطالعہ کریں گے۔

نواں باب

جسمانی فعالیت (Physiology)
کامیابی اور کامرانی کا راستہ

"خباثتوں کو، ہاتھ یا منہ پر محض ہاتھ کے لمس کے ذریعے، دل سے نکال پھینکا جا سکتا ہے۔"
— ٹینسی ولیمز

سیمینارز سے خطاب کرتے ہوئے، میں وہاں موجود جوشیلی، جذباتی اور شوریدہ سر کیفیت کو عموماً متوازن کرنے کی کوشش کرتا ہوں۔ اگر آپ عین وقت پر دروازے سے آئیں گے تو آپ وہاں تین سو سے زیادہ لوگوں کو اچھلتے کودتے، چیختے چلاتے، شیر کی طرح دھاڑتے، ہاتھ ہلاتے راکی کی طرح مکے لہراتے، تالیاں بجاتے، سینے پھلاتے، موروں کی طرح اتراتے، انگوٹھے سے کامیابی کا نشان بناتے اور اسی طرح کی دوسری حرکات کرتے دیکھیں گے، گویا ان میں اتنی زیادہ ذاتی توانائی ہے کہ وہ چاہیں تو اس سے پورے شہر کو روشن کر ڈالیں۔

یہ سارا منظر، سائبرنیٹ حلقے (loop) کا دوسرا نصف حصہ ہے: جسمانی فعالیت۔ یہ غل غپاڑہ محض ایک چیز کے بارے میں ہے — یہ ظاہر کرنا گویا آپ ہمیشہ سے زیادہ توانا، طاقت ور اور خوش ہیں اور یہ ظاہر کرنا جیسے آپ اپنی متوقع کامیابی سے باخبر ہیں۔ یہ ظاہر کرنا کہ آپ اپنی پوری آب و تاب میں ہیں۔ مطلوبہ نتائج کے حصول میں مددگار کیفیت میں داخل ہونے کا مطلب اس طرح کارکردگی دکھانا ہے "جیسے" آپ پہلے سے ہی وہاں موجود تھے۔ "اسی جیسی" ایکٹنگ بہت مؤثر ثابت ہوتی ہے بشرطیکہ آپ اپنی جسمانی فعالیت کو اسی کیفیت میں اس طرح ڈال سکیں، گویا آپ اس میں پہلے سے مؤثر تھے۔

کیفیات میں فوری تبدیلی اور فوری متحرک نتائج پیدا کرنے کے لیے جسمانی فعالیت ہمارے پاس انتہائی طاقت وَر آلے کے طور پر موجود ہے۔ پرانی کہاوت ہے"توانا ہونا چاہتے ہوتو توانا ہونے کی ایکٹنگ کرو۔" اس سے زیادہ سچے الفاظ کبھی نہیں کہے گئے۔ میں لوگوں سے متوقع ہوں کہ وہ میرے سیمیناروں سے ایسے نتائج اخذ کریں جو ان کی زندگی کا انداز بدل ڈالیں۔ لیکن ایسا کرنے کے لیے انہیں ممکنہ حد تک انتہائی توانا جسمانی فعالیت میں آنا ہوگا کیوں کہ طاقت وَر جسمانی فعالیت کے بغیر کوئی طاقت وَر ایکشن ممکن ہی نہیں۔

اگر آپ بھر پور، متحرک اور پرجوش جسمانی فعالیت کے حامل ہو جائیں تو آپ خود بخود اسی طرح کی کیفیت بھی حاصل کر لیتے ہیں۔ کسی بھی ترغیب کے لیے جسمانی فعالیت ہمارا سب سے بڑا لیوریج (Leverage) ہے کیوں کہ یہ انتہائی تیزی سے اور ناکامی سے مبرا ہو کر کام کرتا ہے۔ جسمانی فعالیت اور اندرونی تصاویر مکمل طور پر باہم منسلک ہوتے ہیں۔ آپ ایک کو تبدیل کریں دوسرے میں خود بخود تبدیلی آ جائے گی۔ میں کہا کرتا ہوں"کوئی ذہن نہیں ہے، صرف جسم ہے۔" اور"کوئی جسم نہیں ہے، صرف ذہن ہے۔" اگر آپ اپنی جسمانی کیفیت بدل ڈالیں —— مثلاً چہرے کے تاثرات، سانس لینے کے انداز، عضلاتی سختی، بولنے کا لہجہ —— آپ فوری طور پر اپنی اندرونی تصاویر اور اپنی کیفیت کو بدل لیتے ہیں۔

کیا آپ کو ایسا کوئی وقت یاد ہے جب آپ پوری طرح جسمانی شکست و ریخت کا شکار ہو گئے ہوں۔ اس وقت آپ دنیا کو کس انداز میں دیکھتے تھے؟ جب آپ جسمانی طور پر تھکے ہوئے ہوں، یا آپ کے اعضا کمزور ہوں، یا آپ کے بدن میں کہیں شدید درد ہو تو آپ دنیا کو اس انداز میں دیکھیں گے جس انداز میں آپ صحت مند، توانا اور تروتازہ حالت میں محسوس کرتے؟ اپنے ذہن کو کنٹرول کرنے کے لیے جسمانی فعالیت کا صحیح استعمال انتہائی زبردست آلہ ہے۔ چنانچہ یہ جان لینا انتہائی اہم ہے کہ یہ کتنی شدت سے ہمیں متاثر کرتا ہے۔ یعنی یہ کوئی بیرونی متغیر نہیں بلکہ ہمیشہ ایکشن میں رہنے والے سائبرنیٹ حلقے کا انتہائی ضروری حصہ ہے۔

جب آپ کی جسمانی فعالیت کمزور ہو جاتی ہے تو آپ کی کیفیت کی مثبت توانائی بھی کمزور پڑ جاتی ہے جب آپ کی جسمانی فعالیت توانا اور مضبوط ہوتی ہے تو آپ کی کیفیت بھی توانا اور روشن ہو جاتی ہے۔ چنانچہ جسمانی فعالیت جذباتی تبدیلی کا لیور ہے۔ درحقیقت جسمانی فعالیت میں اسی طرح کی تبدیلی کے بغیر آپ جذبات کو پیدا کر ہی نہیں سکتے اور جسمانی فعالیت

میں تبدیلی آپ کی کیفیت میں اسی طرح کی تبدیلی کے بغیر ناممکن ہے۔ کیفیت میں تبدیلی لانے کے دو طریقے ہیں۔ اندرونی تصاویر میں تبدیلی لا کر، یا جسمانی فعالیت میں تبدیلی لا کر۔ چنانچہ اگر آپ فوراً اپنی کیفیت بدلنا چاہتے ہیں —— تو آپ کیا کرتے ہیں؟ پہلی کیفیت کو ختم کر دیتے ہیں۔ اپنی جسمانی فعالیت میں تبدیلی لا کر —— یعنی سانس لینے کا انداز، چال ڈھال کا انداز، چہرے کے تاثرات، اپنی حرکت پذیری کی کوالٹی وغیرہ وغیرہ۔

اگر آپ تھکن محسوس کرنے لگتے ہیں تو آپ اس کیفیت کو اپنی جسمانی فعالیت تک پہنچانے کے لیے بعض خاص حرکتیں کر سکتے ہیں۔ کندھا اتر جانا، بہت سے بڑے عضلاتی گروپوں کا کام نہ کرنا، وغیرہ وغیرہ۔ محض اپنی اندرونی تصاویر کو تبدیل کر کے آپ تھکاوٹ زدہ ہو سکتے ہیں۔ کیوں کہ وہ تصاویر آپ کے اعصابی نظام کو آپ کے تھکے ہونے کا پیغام دینے لگتی ہیں۔ اگر آپ اپنی جسمانی فعالیت میں ان لحات کی سی تبدیلی لے آئیں جب آپ توانا محسوس کر رہے ہوتے ہیں تو یہ آپ کی اندرونی تصاویر اور اندرونی محسوسات کو بدل ڈالے گی۔

اگر آپ مسلسل خود کو بتاتے رہیں کہ آپ تھکے ہوئے ہیں تو آپ وہ اندرونی تصاویر تشکیل دے رہے ہیں جو آپ کو تھکا ماندہ رکھتی ہیں۔ اگر آپ کہیں کہ آپ کے پاس چوکس ہونے کے وسائل ہیں اور سب سے زیادہ، آپ شعوری طور پر اس جسمانی حالت کو اختیار کر لیں تو آپ کا جسم اسے قبول کر لے گا۔ اپنی جسمانی فعالیت تبدیل کیجیے اور اپنی کیفیت میں تبدیلی لے آیئے۔

یقین (خیالات) کے باب میں، میں نے ان اثرات کے بارے میں تھوڑا بہت آپ کو بتایا تھا جو یہ خیالات صحت پر ڈالتے ہیں۔ سائنس دانوں کی آج کی ہر دریافت ایک چیز کی اہمیت واضح کرتی ہے: بیماری ہو یا تندرستی، کارکردگی ہو یا ڈپریشن، یہ عموماً (آدمی کے اپنے) فیصلے ہوتے ہیں۔ یہ وہ چیزیں ہیں جو ہم اپنی جسمانی فعالیت کے ساتھ کرنے کا فیصلہ کر سکتے ہیں۔ عموماً یہ شعوری فیصلے نہیں ہوتے لیکن فیصلے بہرحال ہوتے ہیں۔

شعوری طور پر کوئی بھی نہیں کہہ رہا ہوتا: ''میں خوش ہونے کے بجائے پریشان ہوں گا،'' لیکن یہ پریشان حال، مایوس لوگ کرتے کیا ہیں؟ ہم ڈپریشن کو ذہنی کیفیت گردانتے ہیں لیکن یہ واضح طور پر قابل شناخت جسمانی فعالیت (مفعولیت؟) ہے۔ ایک پریشان حال شخص کا تصور کرنا کوئی زیادہ مشکل نہیں۔ ڈپریسڈ لوگ عموماً آنکھیں نیچے کیے ادھر ادھر گھومتے رہتے ہیں۔ (وہ کسی لمسیاتی طریقے تک رسائی کر رہے ہیں یا خود اپنے آپ سے ایسی باتیں کر رہے ہیں

جس سے انہیں ڈپریشن محسوس ہو) وہ کندھے جھکا لیتے ہیں۔ کمزور اور اکھڑا اکھڑا سانس لیتے ہیں۔ غرض وہ سب حرکتیں کرتے ہیں جو انہیں جسمانی یاسیت کا شکار کر دیں۔ کیا وہ ڈپریس ہونے کا فیصلہ کر رہے ہیں؟ یقیناً وہ یہی کر رہے ہیں۔ ڈپریشن نتیجہ ہوتا ہے اور اسے جنم دینے کے لیے خاص جسمانی خاکے (images) چاہیے ہوتے ہیں۔ چارلی براؤن بھی اس حقیقت کو سمجھتا ہے۔

کتاب کے صفحہ 152 پر کارٹون بنے ہوئے ہیں

1) یہ میری مایوسی کی کیفیت ہے
2) جب تم مایوس ہوتے ہو تو بڑی گڑبڑ ہوتی ہوگی۔ تم کھڑے کیسے ہوتے ہو؟
3) بدترین کام تم یہ کر سکتے ہو کہ سیدھے ہو کر، اپنے سر کو اوپر کی جانب رکھو کیوں کہ اس کے بعد ہی تم بہتر محسوس کر سکو گے۔
4) اگر مایوس ہونے سے تمہیں کوئی لطف آتا ہے تو تمہیں اس طرح کھڑا ہونا چاہیے

خوشی کی بات یہ ہے کہ آپ اپنی جسمانی فعالیت میں بعض خاص طریقوں سے تبدیلی لا کر وہ نتیجہ حاصل کر سکتے ہیں جسے جوش و خروش کہا جاتا ہے۔ آخر، یہ جذبات ہیں کیا چیز؟ جسمانی کیفیات کا پیچیدہ اشتراک، ایک پیچیدہ ترتیب، کسی شخص کی اندرونی تصاویر کو بدلے بغیر، میں کسی بھی مایوس شخص کی کیفیت منٹوں میں بدل سکتا ہوں۔ آپ کو قطعاً یہ نہیں دیکھنا ہے کہ ڈپریسڈ شخص اپنے ذہن میں کون سی تصویریں بنا رہا ہے۔ بس اس کی جسمانی کیفیت بدل دیجیے اور بات ختم، آپ نے اس کی کیفیت بدل ڈالی۔

اگر آپ سیدھے کھڑے ہو جائیں، کندھے پیچھے کی جانب کر لیں، سینے میں سے گہرا سانس لیں، اوپر کی جانب دیکھیں، غرض اگر آپ خود کو توانا جسمانی کیفیت میں ڈال دیں، آپ ڈپریس ہو ہی نہیں سکتے۔ خود آزمایے، سیدھے کھڑے ہو جائیں، کندھے پیچھے کو کریں، گہرا سانس لیں، اوپر کو دیکھیں، جسم کو حرکت دیں، دیکھئے اس کیفیت میں آپ کو ڈپریشن ہوتا ہے یا نہیں۔ آپ کو پتا چلے گا کہ اس حالت میں ڈپریشن بالکل ناممکن ہے، کیوں کہ آپ کا ذہن آپ کی جسمانی فعالیت سے چوکس اور مستعد رہنے کے اشارے وصول کر رہا ہے۔ یہ تھی ساری بات۔

جب لوگ میرے پاس آ کر کہتے ہیں کہ وہ کچھ نہیں کر سکتے۔ میں کہتا ہوں: ''ایسے ظاہر کریں جیسے آپ یہ کام کر سکتے ہیں۔'' عموماً ان کا جواب ہوتا ہے، ''لیکن جناب مجھے تو اس کا کچھ پتا ہی نہیں۔'' میں انہیں کہتا ہوں، ''یوں ظاہر کریں جیسے آپ کو یہ کام کرنا آتا ہے۔ اس طرح کھڑے ہوں جیسے اس وقت کھڑے ہوتے جب آپ کو یہ کام انجام دینے کا طریقہ معلوم ہوتا۔ اسی طرح سانس لیں جیسے کام سے آگہی ہوتے ہوئے کام کے دوران لیتے۔ چہرے پر ایسے تاثرات دیں جیسے یہ کام آپ ابھی کر ڈالیں گے۔'' جوں ہی وہ اس انداز میں کھڑے ہوتے ہیں، اسی طرح سانس لیتے ہیں اور اپنی جسمانی فعالیت کو اس کیفیت میں ڈالتے ہیں، اسی لمحے وہ محسوس کرتے ہیں کہ وہ کام کر سکتے ہیں۔ جسمانی کیفیت میں مطابقت اور تبدیلی لانے کی صلاحیت کے لیوریج کی وجہ سے یہ طریقہ کبھی بھی ناکام نہیں ہوتا۔ بار بار محض جسمانی کیفیت میں تبدیلی لانے سے آپ لوگوں سے وہ کام کرا سکتے ہیں، جنہیں کرنے کا وہ کبھی سوچ بھی نہیں سکتے تھے۔ کیوں کہ جس لمحے ان کی جسمانی فعالیت میں تبدیلی آئی، ان کی کیفیت بھی تبدیل ہو گئی۔

کسی ایسی چیز کے بارے میں سوچیے، جسے کرنے کا آپ تصور نہیں کر سکتے لیکن اسے کرنے کے قابل ہونا چاہیں گے۔ اگر آپ وہ کام کرنا جانتے ہوتے تو کس طرح کھڑے ہوتے؟ کیسے گفتگو کرتے؟ کیسے سانس لیتے؟ اب فوراً اپنے آپ کو ممکنہ موزوں حد تک اسی کیفیت میں لے جائیں، جس میں کام کی پوری سمجھ رکھتے ہوئے آپ موجود ہوتے۔ (جسمانی) اپنے پورے جسم کو اس طرح بنائیں کہ وہ آپ کو یہی پیغام دے۔ اپنی کیفیت، سانس، لینے اور چہرے سے وہی جسمانی فعالیت منعکس کریں جو کام سے مکمل آگہی کی صورت میں آپ میں ہوتی۔ اب اس کیفیت اور اپنی پچھلی کیفیت کا فرق نوٹ کریں۔ اگر آپ کی

جسمانی کیفیت عموماً صحیح رہتی ہے تو آپ محسوس کریں گے "جیسے" آپ اس صورتِ حال کو بخوبی نبھا سکتے ہیں جس کے بارے میں آپ پہلے سوچ بھی نہیں سکتے تھے۔

یہی کچھ آگ کی چہل قدمی میں ہوتا ہے۔ جب بعض لوگوں کے سامنے جلتے کوئلوں کا قالین آتا ہے تو وہ اپنی اندرونی تصاویر اور جسمانی فعالیت کے باہمی ملاپ کی وجہ سے پورے اعتماد اور تیاری کی کیفیت میں ہوتے ہیں، چنانچہ وہ انتہائی اعتماد اور صحت مندانہ انداز میں گرم کوئلوں کے قالین پر چلتے چلے جاتے ہیں۔ کچھ لوگ، بہرحال آخری لمحے میں گڑ بڑ کرنے لگتے ہیں۔ ممکن ہے وہ ممکنہ صورتِ حال کے متعلق اپنی اندرونی تصاویر بدل بیٹھے ہوں چنانچہ انہیں تصور میں بدترین منظر دکھائی دیتا ہے۔ یہ بھی ممکن ہے جلتے کوئلوں کے قریب پہنچتے ہی شدید گرمی انہیں پُراعتماد کیفیت سے باہر کھینچ لائی ہو۔ نتیجتاً ان کے جسم خوف سے کانپنے لگے ہوں، ممکن ہے چیخنے چلانے لگے ہوں، خوف زدگی سے پتھرا گئے ہوں۔ ان کے عضلات غیر متحرک ہو گئے ہوں، یا ممکن ہے ان کے جسمانی نظام میں کسی اور طرح کے زبردست ردِعمل ہونے لگے ہوں۔ ان کے خوف کو لمحے بھر میں زائل کرنے اور بظاہر ناممکن رکاوٹوں کے باوجود ایکشن لینے کے لیے، مجھے صرف ایک کام کرنا پڑتا ہے----- ان کی کیفیت میں تبدیلی لے آنا۔ یاد رکھیے، تمام انسانی رویہ اس کیفیت کا نتیجہ ہوتا ہے جس میں ہم موجود ہوتے ہیں، جب ہم صحت منداور توانا کیفیت میں ہوتے ہیں تو ہم ایسے کام کی کوشش بھی کر ڈالتے ہیں جو خوف زدگی، کمزوری اور تھکاوٹ کے عالم میں ہم کبھی نہ کرتے۔ سو آگ پر چہل قدمی لوگوں کو محض دانش ورانہ سطح پر ہی نہیں سکھاتی بلکہ ان مقاصد کو پورا کرنے کے لیے بھی، جن کے متعلق ان کی گزشتہ سوچ کچھ بھی رہی ہو، اپنی کیفیت اور رویے کو پل بھر میں بدلنے کا مشاہدہ فراہم کرتی ہے۔

کوئلوں کے قالین کے کنارے پر کھڑے لرزاں وحیراں، چیختے چلاتے یا خوف سے پتھر بنے شخص کے ساتھ، میں کیا کرتا ہوں؟ ایک صورت یہ ہے کہ میں اس کی اندرونی تصاویر بدل ڈالوں۔ میں اسے یہ سوچنے پر مجبور کر سکتا ہوں کہ کوئلوں کے قالین سے کامیاب اور صحیح سلامت گزرنے کے بعد وہ کیسا محسوس کرے گا۔ یہی چیز اس کے لیے اندرونی تصاویر کو جنم دینے کا باعث بنتی ہے جو اس کی جسمانی فعالیت کو بدل ڈالتی ہے۔ دو یا چار سیکنڈ کے اندر اندر وہ آدمی توانا کیفیت میں آ جاتا ہے۔ آپ اس کے سانس کے اتار چڑھاؤ اور چہرے کے تاثرات سے یہ بات سمجھ سکتے ہیں۔ پھر میں اسے چلنے کو کہتا ہوں اور وہ شخص جو لمحہ بھر پہلے خوف سے پتھرا گیا تھا، جان بوجھ کر کوئلوں پر چلتا ہے اور دوسرے کنارے پر پہنچ کر بے پناہ خوش ہوتا

ہے۔ تاہم بعض اوقات لوگوں کے خوف ـــــ آگ سے جلنے یا پھسل جانے کی اندرونی تصاویر ـــــ آگ پر کامیابی سے چہل قدمی کرنے کی اندرونی تصاویر کی نسبت، زیادہ شدید اور طاقت وَر ہوتے ہیں۔ یہاں مجھے ان کی ذیلی جہتیں تبدیل کرانے کی ضرورت پڑتی ہے ـــــ اور اس میں وقت لگتا ہے۔

میرا دوسرا انتخاب ـــــ یہ اس وقت بہت موثر ہے جب کوئی دہکتے کوئلوں کے سامنے بری طرح دہشت زدہ ہو رہا ہو ـــــ اس کی جسمانی فعالیت کو بدل ڈالنے کا ہے: بالآخر، اگر وہ اپنی اندرونی تصاویر بدل لیتا ہے تو اعصابی سسٹم اس کے جسم کو، اپنے انداز، سانس لینے کے طریقے، عضلاتی سختی اور اسی طرح کی دوسری حرکات کو تبدیل کرنے کے اشارے دینے پر مجبور ہو گا۔ تو پھر براہِ راست منبع پر ہی کیوں نہ جایا جائے ـــــ تمام دوسرے رابطوں کو چھوڑ کر جسمانی کیفیت کو ہی کیوں نہ براہِ راست بدل لیا جائے؟ چنانچہ میں غل غپاڑہ کرتے آدمی کو اوپر دیکھنے کے لیے کہتا ہوں۔ ایسا کرنے سے، لمسیاتی فعالیت کے بجائے، اس کی رسائی اپنی نیورولوجی کے بصری پہلوں کے ساتھ شروع ہو جاتی ہے۔ وہ فوراً ہی چیخنا چلانا بند کر دیتا ہے۔ اسے خود پر بھی آزمایئے۔ اگر آپ اپ سیٹ یا چیخ رہے ہیں اور اسے روکنا چاہتے ہیں تو اوپر دیکھئے، اپنے کندھوں کو پیچھے ڈالیے اور بصری کیفیت میں داخل ہو جایے۔ آپ کے محسوسات لمحے بھر میں بدل جائیں گے۔ آپ اپنے بچوں کے ساتھ بھی یہ عمل کر سکتے ہیں۔ جب بھی وہ اذیت میں ہوں، انہیں اوپر دیکھنے کو کہیے۔ چیخ و پکار یا درد رک جائے گا یا فوراً ہی انتہائی حد تک کم ہو جائے گا۔ پھر میں اسے اس انداز میں کھڑا کروں گا جیسے وہ انتہائی اعتماد کی حالت میں اور کوئلوں پر سے کامیابی کے ساتھ گزرنے کی اہلیت سے آگاہ ہونے کی صورت میں ہوتا۔ اسی طرح اسے سانس لینے اور کسی بااعتماد آواز کے لہجے میں خود سے کچھ کہنے کا کہوں گا۔ اس طرح اس کا ذہن اس کے احساس کے بارے میں ایک نیا پیغام لیتا ہے اور نتیجتاً وہی شخص، جو تھوڑی دیر پہلے خوف سے ششدر اور غیر متحرک تھا، اپنے مقاصد کے حصول میں معاون ایکشن پیدا کر سکتا ہے۔

جب کچھ نہ کر سکنے کا احساس ہم پر مسلط ہو تو بھی تکنیک استعمال کی جا سکتی ہے ـــــ ہم اپنے باس سے بات نہیں کر سکتے۔ اپنے پسندیدہ شخص تک رسائی ممکن نظر نہیں آتی وغیرہ وغیرہ۔ ہم اپنی کیفیات کو بدل کر، یا تو اپنے ذہن میں موجود تصاویر اور آوازوں کو تبدیل کر کے یا اپنی جسمانی کیفیات حرکات و سکنات کو بدل کے، کوئی بھی ایکشن لینے کی طاقت پیدا کر سکتے

ہیں۔ مثالی طریقہ یہی ہے کہ جسمانی کیفیات اور لہجے دونوں میں تبدیلی لائی جائے۔ یہ عمل کرنے کے بعد، ہم خود کو توانا محسوس کرتے ہیں اور اپنے مطلوبہ نتائج جنم دینے کے لیے ضروری اقدامات کرنے کی بھرپور اہلیت بھی۔

ایکسرسائز کے لیے بھی یہ بات اسی طرح صحیح ہے اگر آپ نے زیادہ مشقت کر لی، آپ کا سانس پھول گیا اور آپ نے خود کو جتانا شروع کر دیا کہ آپ بری طرح تھک گئے ہیں یا آپ بہت دوڑ لیے ہیں تو آپ اپنی جسمانی کیفیات میں الجھ جائیں گے۔ جیسے نیچے بیٹھ جانا، ہانپنے لگ جانا۔ کیوں کہ آپ کا ابلاغ اس کیفیت کی مدد کر رہا ہے۔

البتہ، سانس بری طرح پھول جانے کے باوجود، اگر آپ شعوری طور پر سیدھے کھڑے ہو جائیں اور اپنی سانس کو ٹھیک کریں تو آپ چند لمحوں میں خود کو صحیح ہوتا محسوس کریں گے۔

مزید براں، ہمارے احساسات اور پھر ہمارے اقدامات میں—— ہماری اندرونی تصاویر اور اور جسمانی کیفیت میں تبدیلی کے ذریعے—— تبدیلی سے ہمارے جسموں کے حیاتیاتی کیمیائی اور برقی پراسس بھی متاثر ہوتے ہیں۔ تجزیاتی مطالعے سے پتا چلتا ہے کہ ڈپریشن کے دوران، لوگوں کا مدافعتی نظام بھی سست روی کی وجہ سے ڈھیلا پڑ جاتا ہے—— ان کے خون کے سفید سالمے (white blood cells) تعداد میں کم ہو جاتے ہیں۔ کیا آپ نے کسی شخص کا کرلین (kirlion) فوٹو دیکھا ہے؟ یہ جسم کی حیاتیاتی برقیاتی (bio electrical) توانائی کی تصویر ہوتی ہے اور آدمی کی کیفیت یا انداز (moods) بدلنے کے ساتھ، یہ حیرت انگیز طور پر تبدیل ہو جاتی ہے۔ ذہن اور جسم کے باہم منسلک ہونے کی وجہ سے، شدید کیفیات میں ہماری تمام الیکٹریکل فیلڈ تبدیل ہو سکتی ہے اور ہم وہ کارنامے انجام دے سکتے ہیں جو دوسری صورت میں شاید ممکن ہی نہ ہوتے۔ میرا سارا مشاہدہ اور مطالعہ یہ کہتا ہے کہ ہماری جسمانی صلاحیتیں—— مثبت اور منفی دونوں—— ہماری آگہی سے کہیں زیادہ لامحدود ہیں۔

ذہن اور جسم کے باہمی تعلقات کے زبردست ماہر اور لکھاری ڈاکٹر ہربرٹ بینسن دنیا کے مختلف علاقوں میں ووڈو (Voodoo) نامی جادوئی عمل سے متعلق بعض انتہائی حیرت انگیز کہانیوں کا ذکر کرتے ہیں۔ آسٹریلیا کے ایک قدیم (aboriginal) قبیلے میں، وچ ڈاکٹر، ہڈی پر نقطہ لگانا (pointing) نامی ایک رسم کیا کرتے ہیں۔ یہ ایک مخصوص جادوئی عمل ہوتا ہے جس کے شکار کو شدید اذیتوں سے گزرنے اور ممکنہ موت کا بھرپور یقین ہو جاتا ہے۔ 1925 میں

ایک ایسے ہی واقعے کی تفصیل ڈاکٹر ہربرٹ یوں بیان کرتے ہیں۔

> ''دشمن کے ہاتھوں ہڈی کے نقطے کا شکار ہونے والے دشمن کو جب اس حقیقت کا پتا چلتا ہے تو اس کی حالت قابل رحم ہوتی ہے۔ دہشت زدہ، آنکھیں کسی ناقابل یقین چیز پر جمی ہوئی، ہاتھ اوپر کو اس طرح اٹھے ہوئے جیسے کسی مہلک وار سے بچنا چاہ رہا ہو جو اس کے تصور کے ذریعے اس کے جسم میں اترنے کو ہے، رخساروں پر کھنڈی زردی، بے رونق آنکھیں اور اس کے چہرے کے تاثرات بری طرح بگڑے ہوئے... وہ چیخنا چاہتا ہے لیکن آواز حلق میں ہی دم توڑ دیتی ہے۔ کوئی اور شخص محض اس کے منہ سے جھاگ نکلتے ہی دیکھ پاتا ہے، اس کا جسم بری طرح کانپنے لگتا ہے اور اس کے عضلات انجانے میں مڑنا تڑنا شروع ہو جاتے ہیں۔ وہ پیچھے کو لہراتا ہے اور زمین پر گر پڑتا ہے۔ کچھ وقت کے بعد اس پر غشی طاری ہو جاتی ہے لیکن جلد ہی کسی اچانک تکلیف کے ہاتھوں اسے اینٹھن محسوس ہونے لگتی ہے اور وہ اپنے چہرے کو اپنے ہاتھوں سے چھپائے بری طرح کراہنے اور رونے لگتا ہے... ظالم موت اسے کسی بھی وقت اپنے پنجوں میں دبوچ سکتی ہے۔''

آپ کے بارے میں پتا نہیں لیکن میں یقین سے کہہ سکتا ہوں کہ میں نے اس سے زیادہ دہشت انگیز اور لرزہ خیز تفصیل کبھی نہیں پڑھی۔ میں سوچ بھی نہیں سکتا کہ میں اسے ماڈل کرنے کے لیے آپ کو کہوں گا۔ لیکن یہ جسمانی کیفیت اور یقین کی طاقت کی انتہائی تصوراتی مثالوں میں سے ایک ہے۔ روایتی مفہوم میں اس آدمی کے ساتھ کچھ بھی نہیں کیا جا رہا تھا، کچھ بھی نہیں۔ لیکن اس کے اپنے یقین کی قوت اور اس کی جسمانی کیفیت کی شدت نے ایسی دہشت ناک ممکنہ منفی طاقت کو جنم دے دیا جس نے اسے بالکل ہی ختم کر ڈالا۔

کیا اس قسم کے مشاہدے صرف ان معاشروں تک ہی محدود ہیں جنہیں ہم وحشی سمجھتے ہیں؟ ہرگز نہیں۔ ہمارے ہاں بھی روزانہ ایسے واقعات رونما ہوتے رہتے ہیں۔ بینسن کے مطابق یونیورسٹی آف راچسٹر میڈیکل سنٹر کے ڈاکٹر جارج ایل اینگل نے ساری دنیا کے اخبارات سے، غیر متوقع حالات میں اچانک ہونے والی اموات سے متعلق اخباری کٹنگز کی ایک ضخیم فائل تیار کی ہے۔ کسی بھی کیس میں موت کا سبب کوئی تکلیف دہ خارجی واقعہ نہیں تھا

بلکہ متوفی اپنی ہی اندرونی منفی تصاویر کا شکار ہوا تھا۔ ہر کیس میں موت کے منہ میں جانے والے کو کسی چیز نے اس کی بے طاقتی، کَس مپرسی اور تنہائی کا شدید احساس دلا دیا تھا۔ ظاہر ہے نتیجہ قدیم معاشروں میں ہونے والے نتائج سے مختلف نہیں تھا۔

مجھے دلچسپ لگنے والی بات یہ ہے کہ ذہن اور جسم کے مثبت تعلق کے بجائے، ان کے منفی تعلق/رخ پر زیادہ ریسرچ اور روایتی اہمیت کو زیادہ اجاگر کیا گیا ہے۔ عموماً اپنے محبوب کی موت کے بعد زندہ نہ رہنے کی خواہش اور شدید دباؤ کے خطرناک اثرات کے بارے میں کافی کچھ سننے میں آتا ہے۔ ہم سبھی جانتے ہیں کہ منفی جذبات اور کیفیات ہمیں حقیقتاً موت کے منہ میں دھکیل سکتی ہیں۔ لیکن توانا اور مثبت کیفیات ہمیں کس طرح تندرست اور خوش باش بنا سکتی ہیں، اس بارے میں زیادہ خبریں نہیں آتیں۔

اس مثبت رخ کے متعلق ایک مشہور و معروف قصہ نارمن کزنز کا ہے۔ اپنی کتاب (Anatomy of an Illness) میں وہ تفصیلاً بتاتا ہے کہ کس طرح ایک طویل تھکا دینے والی بیماری کو ہنستے کھیلتے اور قہقہے لگاتے ہوئے اس نے بالآخر شکست دے دی اور حیرت انگیز انداز میں مکمل صحت یاب ہو گیا۔ قہقہے کو کزنز نے زندہ رہنے اور آگے بڑھنے کی خواہش کو متحرک رکھنے کے لیے شعوری طور پر ایک اہم آلے کی طرح استعمال کیا۔ علاج کے دوران میں دن کا بیشتر حصہ وہ ہنستی مسکراتی کتابوں، فلموں اور ٹی وی پروگراموں میں گزارا کرتا تھا۔ اس طرح اس کے اندر بنتی ہوئی تصاویر میں مسلسل تبدیلی آتی رہی اور قہقہے نے اس کی جسمانی کیفیات اور اس کے اعصابی نظام کو ملنے والے پیغامات کو انقلابی انداز میں بدل ڈالا۔ اسے محسوس ہوا کہ فوری مثبت جسمانی تبدیلیاں رونما ہوئیں۔ اسے بہتر نیند آنے لگی، درد کم ہو گیا اور اس کی ساری جسمانی حالت میں بہتری آنے لگی۔

اور بالآخر وہ مکمل صحت یاب ہو گیا حالانکہ اس کے بعض ڈاکٹروں نے شروع میں کہہ دیا تھا کہ اس کی مکمل صحت یابی کا امکان 1/500 کا تھا۔ کزنز نے نتیجہ یہ نکالا کہ ”مجھے یہ سبق ملا ہے کہ انسانی ذہن اور جسم کی دوبارہ نشوونما کی استعداد کو کبھی کم نہیں سمجھنا چاہیے—— چاہے حالات کتنے ہی بدترین کیوں نہ ہوں۔ غالباً، دنیا میں زندگی کی قوت کو سمجھنے کی کبھی کوشش ہی نہیں کی گئی۔“

حال ہی میں کی جانے والی بعض حیرت انگیز ریسرچ ممکن ہے کنزنز اور اسی طرح کی دوسرے لوگوں کے مشاہدات پر مزید روشنی ڈال سکے۔ اس تحقیق میں ہمارے چہرے کے

تاثرات کے، ہمارے احساسات پر اثرات کا مطالعہ کرنے کے بعد یہ نتیجہ نکالا گیا ہے کہ صرف ایسا نہیں ہے کہ ہمیں اچھا لگا تو ہم مسکرا دیے، بہت اچھے موڈ میں ہوئے تو قہقہے لگانے لگے بلکہ ہنسنے اور قہقہہ لگانے سے ہمارے بدن میں حیاتیاتی عمل (process) چل پڑتا ہے جو ہمیں بہتری کا احساس دیتا ہے۔ یہ عمل خون کے بہاؤ کو دماغ کی طرح بڑھا دیتا ہے اور آکسیجن اور نیوروٹرانسمٹر ز کے تحرک کی سطح میں تبدیلی لے آتا ہے۔ دوسرے تاثرات کے ساتھ بھی یہی کچھ ہوتا ہے۔ اپنے چہرے کے تاثرات، خوف، غصے، پریشانی یا حیرانی کی جسمانی کیفیت میں ڈال دیجیے اور پھر یہی کچھ آپ کو محسوس ہو رہا ہوگا۔

''ہمارے جسم ہمارے چمن ہیں... اور ہماری خواہشات ان کی مالی ہیں۔''
ــــ ولیم شیکسپیئر

چہرے میں تقریباً اَسّی (80) عضلات ہوتے ہیں اور یہ شدید صدماتی صورتِ حال میں خون کی رسد کو ہموار رکھنے یا دماغ کی خون کی رسد کو بدلنے اور کسی حد تک دماغ کو فعال رکھنے کے لیے، خون کی سپلائی کو کنٹرول کرنے کا کام انجام دیتے ہیں۔ 1907 میں لکھے گئے ایک شان دار مقالے میں اسرائیل وین بام نامی فرانسیسی فزیشن نے یہ نظریہ پیش کیا تھا کہ چہرے کے تاثرات دراصل احساسات کو تبدیل کرتے ہیں۔ آج کئی دوسرے محقق بھی یہی چیز دریافت کر رہے ہیں۔ یونیورسٹی آف کیلی فورنیا کے پروفیسر ڈاکٹر پال ایکمین نے جون 1985 میں لاس اینجلز ٹائمز کو بتایا تھا، ''ہمیں علم ہے کہ آپ کا کوئی بھی جذبہ آپ کے چہرے پر نمودار ہو جاتا ہے۔ اب ہم نے دیکھا ہے کہ یہ دوسری طرح بھی ہو سکتا ہے یعنی آپ کے چہرے پر آئے تاثرات آپ کو وہ احساس دے دیتے ہیں... اگر آپ مصیبت یا تکلیف پر قہقہہ لگاتے ہیں تو آپ اس تکلیف یا دکھ کو اندرونی طور پر محسوس نہیں کرتے۔ اگر آپ کے چہرے پر دکھ یا افسوس کے تاثرات ہیں، آپ اسے اپنے اندر محسوس کرتے ہیں۔'' دراصل ایکمین کے مطابق، یہی اصول جھوٹ پکڑنے والوں کو دھوکہ دینے کے لیے باقاعدگی سے استعمال ہوتا ہے۔ جو لوگ اپنے آپ کو یقین کی جسمانی کیفیت میں ڈال دیتے ہیں، ان کی زبان سے نکلتا ہوا جھوٹ بھی ان کے یقین کا اظہار کر رہا ہوگا۔

یہی سب کچھ میں اور دوسرے بہت سے لوگ برسوں سے پڑھا رہے ہیں۔ لگتا ہے ان (این ایل پی میں شامل) چیزوں کو، جنہیں ہم پہلے ہی مفید قرار دے چکے ہیں، ہمارے

سائنس دان ساتھی ان کی سچائی پر اب مہر ثبت کر رہے ہیں۔ اس کتاب میں ایسی بہت سی چیزیں ہیں، جنہیں آنے والے وقت میں وہ کارآمد قرار دے رہے ہوں گے۔ لیکن آپ کو محققوں کی جانب سے اس آگہی پر مہر ثبت کیے جانے کا انتظار کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔ آپ اسے فوراً استعمال کر کے، اپنے پسندیدہ نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔

ذہن اور جسم کے باہمی تعلق کے بارے میں اب اتنا زیادہ معلوم ہو رہا ہے کہ بعض لوگ باقاعدہ سبق دے رہے ہیں کہ آپ کو صرف اپنے جسم کی اچھی طرح دیکھ بھال کرنی ہے اور کچھ نہیں۔ اگر آپ کا جسم اعلیٰ ترین سطح پر فعال ہے تو آپ کا ذہن بھی زیادہ مؤثر طریقے سے کام کرے گا۔ جتنا بہتر آپ اپنے جسم کو استعمال کریں گے اتنا ہی بہتر آپ کا ذہن کام کرے گا۔ موشے فیلڈن کریس کی تحقیق کا نچوڑ یہی ہے۔ اس نے لوگوں کو یہ سکھانے کے لیے کہ کیسے سوچا جائے اور کیسے زندگی گزاری جائے، حرکت کا استعمال کیا۔ اسے پتا چلا کہ محض لمسیاتی سطح پر کام کرنے سے، آپ اپنی ذاتی شخصیت، اپنی کیفیت اور اپنے ذہن کی ساری عملیت (functioning) کو تبدیل کر سکتے ہیں۔ درحقیقت، فیلڈن کریس کے مطابق آپ کی حرکت (movement) کی کوالٹی ہی آپ کی زندگی کی کوالٹی فراہم کرتی ہے۔ جسمانی فعالیت میں ایک خاص انداز میں تبدیلی کے ذریعے انسانی ٹرانسفرمیشن کے لیے اس کی تحقیق انتہائی اہم اساس بنتی ہے۔ مناسبت یا موزونیت جسمانی کیفیت کا اہم منطقی نتیجہ ہوتا ہے۔ اگر میں آپ کو اپنے خیال کے مطابق کوئی مثبت پیغام دے رہا ہوں لیکن میری آواز کمزور اور ناتواں ہے اور میری جسمانی حرکات و سکنات منتشر اور غیر مجتمع ہیں تو میں ناموزونیت کا حامل ہوں۔ یہی ناموزونیت مجھے وہ کچھ ہونے سے، جو میں ہو سکتا ہوں، وہ کچھ کرنے سے جو میں کر سکتا ہوں اور مضبوط ترین کیفیت کو جنم دینے سے روکتی ہے۔ کسی کو متضاد پیغامات دینا، لاشعوری انداز میں اسے پریشان کرنا ہی ہوا۔

کئی بار آپ کو یہ مشاہدہ ہوا ہو گا کہ آپ نے کسی شخص پر اعتبار نہیں کیا اور آپ کو اس بے اعتباری کی وجہ بھی معلوم نہیں تھی۔ آدمی کی بات اپنی جگہ درست تھی لیکن آپ نے نہ جانے کیوں اس پر یقین نہیں کیا۔ آپ کے ذہن کے لاشعور نے وہ چیز پکڑ لی جو آپ کے شعوری حصے سے بچ نکلی تھی۔ مثلاً: جب آپ نے سوال پوچھا تو اس نے کچھ یوں جواب دیا۔ ''ہاں۔'' مگر اس کا سر آہستہ سے نفی میں ہل رہا ہو گا۔ یا ممکن ہے اس نے کہا ہو، ''میں یہ کام سنبھال سکتا ہوں۔'' لیکن آپ نے اس کے جھکے ہوئے کندھوں، نیچی نگاہوں اور اس کے بے

ترتیب سانسوں کی جانب توجہ دی ـــــ اور ان سب حرکات نے آپ کے لاشعور کو بتایا کہ حقیقتاً وہ کہہ رہا ہے، ''میں یہ کام نہیں سنبھال سکتا۔'' اس کا ایک حصہ آپ کے کہے پر عمل کرنا چاہتا تھا اور دوسرا حصہ نہیں کرنا چاہتا تھا۔ جزواً وہ پُر اعتماد تھا اور جزواً ہی بے اعتماد بھی۔ ناموزونیت نے اس کے خلاف کام کیا۔ وہ بہ یک وقت دو سمتوں میں جانا چاہ رہا تھا۔ لفظوں سے وہ ایک بات کہہ رہا تھا اور اس کی جسمانی کیفیات اس کے برعکس بتا رہی تھیں۔

ناموزونیت کی قیمت وقدر کا مشاہدہ ہم سبھی بسا اوقات کرتے رہتے ہیں، جب ہمارا ایک جزو کوئی کام کرنا چاہتا ہے لیکن ہمارے ہی اندر دوسرا جزو وہ کام کرنے کے لیے تیار نہیں ہوتا۔ موزونیت خود ایک قوت ہے۔ متواتر کامیابی حاصل کرنے والے لوگ دراصل اپنے ذہنی اور جسمانی تمام ذرائع کو مجتمع کر کے اپنے مقصد کے حصول کی جانب بڑھنے کی اہلیت رکھتے ہیں۔ لمحہ بھر کو رکیے اور اپنے جاننے والے تین موزوں ترین افراد کے بارے میں سوچیے۔ اب اپنے ہی جاننے والوں میں تین انتہائی ناموزوں افراد کا سوچیے۔ کیا فرق ہے ان کے مابین؟ ناموزوں افراد کے مقابلے میں موزوں افراد آپ پر کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں؟

موزونیت پیدا کرنا، ذاتی قوت کے لیے ایک اہم اساس کا کام دیتی ہے۔ دورانِ گفتگو میں اپنے الفاظ، اپنی آواز، اپنی سانسوں، غرض اپنی پوری جسمانی کیفیت کے ذریعے بھرپور معنونیت کا تاثر دے رہا ہوتا ہوں۔ جب میری جسمانی حرکات وسکنات اور میرے الفاظ باہم مربوط ہوتے ہیں تو میں اپنے مقصد کے متعلق، اپنے ذہن کو واضح سگنلز دے رہا ہوتا ہوں اور میرا ذہن اس کے مطابق ردعمل کرتا ہے۔

اگر آپ اپنے آپ سے کہیں، ''ٹھیک ہے، میرا خیال ہے کہ یہی کام مجھے کرنا ہو گا،'' اور آپ کی جسمانی کیفیت کمزور اور ڈھل مل یقین والی ہے تو ذہن کس قسم کا پیغام وصول کرے گا۔ یہ کچھ ایسا ہی ہو گا جیسے کسی ٹمٹماتی ٹیوب میں ٹیلی ویژن دیکھنے کی کوشش کی جائے۔ آپ بہ مشکل اس کی تصویر بنا پائیں گے۔ یہی بات آپ کے ذہن کے متعلق بھی درست ہے۔ اگر آپ کے جسم سے ملنے والے سگنلز کمزور اور متصادم ہیں تو ذہن کو کام کے متعلق کوئی واضح ہدایت سمجھ ہی نہیں آئے گی۔ یہ اسی طرح ہے جیسے کوئی سپاہی کسی جرنیل کے ہمراہ میدان جنگ میں ہو اور وہ کہہ رہا ہو... ''ممکن ہے ہمیں یہ بھی آزمانا پڑے۔ مجھے یقین نہیں کہ یہ فائدہ مند ہو گا بھی کہ نہیں، لیکن چلو، باہر نکل کر دیکھتے ہیں کہ کیا ہوتا ہے۔'' وہ جرنیل سپاہی کے ذہن میں کس طرح کی کیفیت پیدا کر رہا ہے؟

اگر آپ کہیں، ''میں لازماً یہ کروں گا'' اور آپ کی جسمانی فعالیت مربوط ہے—— یعنی آپ کے تاثرات، حرکات وسکنات، آپ کا سانس لینے کا انداز، آپ کے تاثرات اور حرکات کی کوالٹی، آپ کے الفاظ اور آپ کا لہجہ سب مربوط ہوں—— تو آپ لازماً اسے کر ڈالیں گے۔ موزوں کیفیات وہ ہوتی ہیں جن میں ہم سب آگے بڑھنا چاہتے ہیں اور اس میں سب سے بڑا قدم یہ یقین حاصل کرنا ہے کہ آپ مضبوط، فیصلہ کن اور موزوں فعالیت کے حامل ہیں۔ اگر آپ کے الفاظ اور آپ کی جسمانی کیفیات باہم مربوط نہیں تو آپ بھرپور طریقے سے اثر انداز نہیں ہو پائیں گے۔

موزونیت پیدا کرنے کا ایک طریقہ موزوں افراد کی جسمانی حرکات وسکنات کو ماڈل کرنا ہے۔ ماڈلنگ کا نچوڑ یہ آگہی حاصل کرنا ہے کہ ایک موثر آدمی اپنے ذہن کا کون سا حصہ ایک خاص صورتِ حال میں استعمال کرتا ہے۔ اگر آپ مؤثر ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنا ذہن اسی طرح استعمال کرنا پڑے گا۔ اگر آپ کسی کی جسمانی حرکات وسکنات کا بعینہٖ عکس کرتے ہیں تو آپ بھی اپنے ذہن کے اسی حصے پر دستک دے رہے ہوں گے۔ کیا اب آپ موزوں کیفیت میں ہیں؟ اگر نہیں تو کسی ایسی کیفیت میں آ جائیں۔ آپ وقت کا کتنے فی صد ناموزوں کیفیت میں رہتے ہیں؟ کیا آپ زیادہ تر موزوں رہ سکتے ہیں؟ تو بس آج سے ہی ایسا شروع کر دیجیے۔ ٹھہریں، ایسے پانچ افراد پہچانیں، جن کی جسمانی کیفیات اتنی طاقت وَر ہیں کہ آپ ان کا عکس بننا چاہیں گے۔ ان کی جسمانی کیفیات آپ کی جسمانی کیفیت سے کس طرح مختلف ہیں؟ لوگ کیسے بیٹھتے ہیں؟ اٹھتے ہیں؟ حرکت کرتے ہیں؟ ان کے چہرے کے بعض اہم تاثرات اور اتار چڑھاؤ کس طرح کے ہیں؟ ایک لمحے کے لیے، بالکل انہی میں سے کسی ایک کے انداز میں بیٹھیے۔ چہرے پر اسی طرح کے تاثرات اور عضلاتی اتار چڑھاؤ پیدا کریں اور پھر دیکھیں آپ کے احساسات کیا ہیں۔

اپنے سیمیناروں میں ہم لوگوں سے بعض دوسرے افراد کی جسمانی حرکات وسکنات کو عکس کراتے ہیں۔ اور وہ اسی طرح کی کیفیت تک رسائی اور اسی طرح کا احساس پیدا ہوتا محسوس کرتے ہیں۔ چنانچہ میں بھی آپ سے ایک ایکسرسائز کرانا چاہتا ہوں۔ یہ مشق آپ کو کسی اور کے ساتھ کرنا ہوگی۔ اس شخص سے کسی مخصوص واقعے کی یاد دوبارہ ذہن میں لانے اور آپ کو بتائے بغیر واپس اسی کیفیت میں جانے کو کہیے۔ اب میں چاہوں گا کہ آپ بالکل اسی طرح اس شخص کو عکس (mirror) کریں وہ کس طرح بیٹھتا ہے۔ کس طرح ٹانگیں پھیلاتا ہے۔

اس کے بازوؤں اور ہاتھوں کا عکس کریں۔ اس کے چہرے اور جسم پر آپ کو دکھائی دیتے تناؤ کا عکس کریں۔ اس کے سر کی پوزیشن، اس کی آنکھوں، ٹانگوں یا گردن میں نظر آتی حرکت کو عکس کریں۔ اس کے منہ، اس کی جلد کے تناؤ، اس کے سانس لینے کی شرح کو عکس کریں اور خود کو بالکل اسی کی طرح کی جسمانی کیفیت میں ڈالنے کی کوشش کریں۔ اگر آپ یہ سب کچھ بالکل صحیح کر ڈالتے ہیں، آپ کامیاب ہو گئے۔ اس شخص کی جسمانی حرکات و سکنات کی نقل کر کے، آپ اپنے ذہن کو وہی سگنل دے رہے ہوں گے جو وہ اپنے ذہن کو دیتا ہے۔ آپ کے اسی کی طرح یا اس سے ملتے جلتے محسوسات ہوں گے۔ آپ عموماً انہی تصاویر کا، جو وہ دیکھتا ہے، اپنا مفہوم دیکھ رہے ہوں گے اور اس شخص کے خیالات سے منطبق اپنے خیالات کو سوچ رہے ہوں گے۔

یہ کرنے کے بعد، آپ پر جو کیفیت طاری ہے اس کے متعلق تھوڑی بہت تفصیل نوٹ کر لیں — مثلاً اس شخص کو عکس کرتے ہوئے آپ کیا محسوس کرتے ہیں؟ پھر اس شخص سے معلوم کر کے دیکھئے کہ وہ کیا محسوس کر رہا تھا۔ وقت کے 80-90 فی صد حصے میں، آپ نے بھی لگ بھگ وہی الفاظ استعمال کیے ہوں گے جو اس نے اپنی کیفیت کے اظہار میں کیے۔

ہر سیمینار میں بہت سے لوگ ایسے ہوتے ہیں جو حقیقتاً وہی کچھ دیکھنے لگتے ہیں جو دوسرا دیکھ رہا ہوتا ہے۔ انہوں نے اس شخص کی کسی مخصوص جگہ موجودگی یا ان لوگوں کی شناخت کر ڈالی جنہیں وہ اپنے ذہن میں تصویر کر رہا تھا۔ بعض انتہائی درست صورتوں کی تو کوئی عقلی توجیہہ یا وضاحت بھی ممکن نہیں۔ یہ بھی ایک طرح کا نفسیاتی مشاہدہ ہے۔ تاہم یہ کوئی نفسیاتی تربیت نہیں۔ ہم صرف یہ کرتے ہیں کہ ہم اپنے ذہن کو، اپنے عکس کو اس شخص کے جیسے پیغامات بھیج رہے ہوتے ہیں۔

مجھے علم ہے کہ اس پر یقین کرنا خاصا کٹھن کام ہے، تاہم میرے سیمیناروں میں لوگوں نے یہ عمل محض پانچ منٹ کی تربیت کے بعد سیکھا ہے۔ میں پہلی بار میں ہی آپ کی کامیابی کی ضمانت نہیں دے سکتا۔ لیکن جب بھی آپ یہ عمل درست طریقے سے کریں گے، آپ خود کو، اسی شخص کی — غصے، درد، مایوسی، غم و خوشی، جوش و خروش، غرض وہ جس کیفیت میں بھی ہے — اسی کیفیت میں پائیں گے۔ اس کے ساتھ پہلے سے کوئی گفتگو نہ ہونے کے باوجود آپ کو اس کے محسوسات کا علم ہو گا۔

حالیہ تحقیق اس نکتے کو سائنسی معاونت بھی فراہم کرتی ہے۔ اومنی میگزین میں چھپنے

والی ایک کہانی کے مطابق، دو محققوں نے دریافت کیا ہے کہ الفاظ کا ذہن میں خصوصی برقیاتی پیٹرن ہوتا ہے۔ میسوری یونیورسٹی کے میڈیکل سنٹر کے نیوروفزیالوجسٹ ڈونلڈ یارک اور شکاگو کے سپیچ پتھالوجسٹ ٹام جینسن نے پتا چلایا ہے کہ یہی پیٹرنز (Patterns) انفرادی طور پر عملاً صحیح ثابت ہوتے ہیں۔ ایک مشاہدے میں انہوں نے بعض ایسے لوگوں میں بھی ذہنی لہر کا وہی پیٹرن ڈھونڈ نکالا، جو مختلف زبانیں بولتے تھے۔ انہوں نے کمپیوٹرز کو ان ذہنی لہروں کے پیٹرنز کی شناخت کرنا تک سکھا دیا ہے تاکہ وہ انسانی ذہن میں پیدا ہوتے الفاظ کو، ان کے بولے جانے سے پہلے ہی، جان سکیں۔ کمپیوٹرز بھی کم و بیش اسی طرح انسانی ذہن کو پڑھ سکتے ہیں جس طرح ہم کسی کی جسمانی کیفیات کو عکس کرتے ہوئے پڑھ سکتے ہیں۔

جسمانی حرکات و سکنات کے بعض مثالی پہلو—— خصوصی نگاہ ڈالنا، خاص لہجہ یا طبعی انداز—— عظیم قوت کے حامل افراد مثلاً جان ایف کینیڈی، مارٹن لوتھر کنگ جونیئر یا فرینکلن روزویلٹ میں ڈھونڈے جا سکتے ہیں۔ اگر آپ ان کی خاص جسمانی کیفیات کو ماڈل کر سکتے ہیں تو آپ ذہن کے انہی توانا حصوں پر دستک دے رہے ہوں گے اور انہی کے انداز میں معلومات کو پراسس کر رہے ہوں گے۔ آپ کی محسوسات واقعتاً انہی کی محسوسات جیسی ہوں گی۔ ظاہر ہے چونکہ سانس لینے، حرکت کرنے اور لہجے جیسے اہم عوامل کا کیفیت پیدا کرنے میں کردار ہوتا ہے۔ اور ان حضرات کی تصویریں مطلوبہ حد تک ضروری معلومات فراہم نہیں کر سکتیں۔ البتہ ان کی فلم یا ویڈیو یہ مقصد بہ آسانی پورا کر سکتی ہیں۔ ایک لمحے کو ان کی چال ڈھال، چہرے کے تاثرات اور حرکات و سکنات کی بالکل اسی طرح نقل کیجیے۔ آپ انہی کی طرح محسوس کرنے لگیں گے۔ اگر آپ کو اس شخص کی آواز یاد ہے تو آپ غالباً اس کے لہجے میں کچھ نہ کچھ کہہ بھی سکتے ہیں۔

ان تمام افراد میں موجود موزونیت کی سطح بھی نوٹ کیجیے۔ ان کی جسمانی کیفیات متضاد پیغامات کے بجائے صرف ایک پیغام دے رہی ہیں۔ اگر آپ ان کی جسمانی کیفیات کی عکاسی کرتے ہوئے ناموزونیت کے حامل ہوئے تو آپ ان جیسے احساسات محسوس نہیں کر سکیں گے کیوں کہ آپ ذہن کو وہی پیغامات نہیں بھیج رہے ہوں گے۔ مثال کے طور پر آپ کسی کی جسمانی کیفیات تو عکس کر رہے ہوں اور اسی وقت خود سے یہ بھی کہہ رہے ہوں، ''بڑا ہونق لگ رہا ہوں،'' تو آپ عکس کے فائدوں کا مکمل مشاہدہ نہیں کر پائیں گے کیوں کہ آپ ناموزوں (ذہنی) حالت میں تھے۔ آپ کا جسم کچھ اور کہہ رہا تھا اور ذہن کچھ اور... مجتمع پیغام کی ترسیل

سے قوت جنم لیتی ہے۔ اگر آپ کو مارٹن لوتھر کنگ جونیئر کی تقریروں کی ٹیپ مل جائے تو اس کے انداز میں بولیے۔ اس کے لہجے، اس کی آواز، اس کے ٹیمپو کو پوری طرح اپنایئے۔ آپ کو ایسی طاقت اور توانائی محسوس ہوگی جس کا پہلے کبھی آپ کو مشاہدہ نہیں ہوا ہوگا۔ جان ایف کینیڈی، بنجمن فرینکلن یا البرٹ آئن سٹائن جیسے لوگوں کی کتابیں پڑھنے کا ایک زبردست فائدہ یہ ہے کہ یہ آپ کو بھی کم وبیش انہی کی کیفیت میں ڈال دیتی ہیں۔ آپ ان مصنفوں کی طرح سوچنے اور انہی کی طرح کی اندرونی تصاویر بنانے لگتے ہیں۔ لیکن ان کی جسمانی حرکات وسکنات کی نقل کر کے آپ آنکھ جھپکنے میں نہ صرف ان کی طرح محسوس کر سکتے ہیں بلکہ آپ کا رویہ بھی انہی جیسا ہوسکتا ہے۔

کیا آپ فوری طور پر اپنی کچھ اور اندرونی توانائی اور طلسم کو کھولنا چاہیں گے۔ اپنے محترم یا پسندیدہ افراد کی جسمانی حرکات وسکنات کی ماڈلنگ کرنا شروع کر دیجیے۔ آپ انہی جیسی مشاہدہ کردہ کیفیات کو جنم دینے لگیں گے۔ اکثر اوقات ایک جیسے مشاہدات کا حصول ممکن ہوتا ہے۔ ظاہر ہے آپ کسی پراگندہ خیال شخص کی ماڈلنگ نہیں کرنا چاہیں گے۔ آپ طاقت وَر، توانا کیفیت کے حامل افراد کو ماڈلنگ کریں گے کیوں کہ انہیں ڈپلیکیٹ کرنے سے آپ کو امکانات کا ایک نیا سیٹ ملے گا۔ اپنے ذہن تک رسائی کا طریقہ ملے گا جنہیں ماضی میں آپ نے غالبًا مؤثر طور پر استعمال ہی نہیں کیا۔

ایک سیمینار میں میری ایک نامعلوم بچے سے ملاقات ہوئی۔ پہلے کبھی میرے مشاہدے میں اتنی کمزور جسمانی کیفیات نہیں آئی تھیں اور میں اسے زیادہ توانا کیفیت میں لا بھی نہیں سکا۔ پتا یہ چلا کہ اس کے ذہن کا کچھ حصہ کسی حادثے میں ختم ہوگیا تھا۔ میں نے اسے عمل پر تیار کیا کہ وہ مجھے ماڈل کرے اور خود کو اس جسمانی کیفیت میں ڈالے، جسے وہ ناقابل رسائی سمجھتا تھا۔ مجھے ماڈل کرنے کے بعد، اس کا ذہن بالکل ہی نئے سرے سے کام کرنے لگا۔ سیمینار کے اختتام پر لوگ اسے بہ مشکل پہچان پا رہے تھے۔ اس کے احساسات اور اس کا رویہ ماضی سے بالکل مختلف ہو چکے تھے۔ کسی دوسرے فرد کی نقالی کر کے، اس نے خیالات، جذبات اور ایکشن کے بالکل ہی نئے امکانات کا مشاہدہ کرنا شروع کر دیا تھا۔

اگر آپ کو بین الاقوامی سطح کے کسی ایتھلیٹ کے خیالات کے نظاموں، ذہنی ساخت اور جسمانی حرکات وسکنات کو ماڈل کرنا پڑے تو کیا اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اسے ماڈل کرنے کے کچھ دیر بعد، آپ بھی اسی کی طرح چار منٹ سے بھی کم وقت میں، ایک میل دوڑنے کے

قابل ہو جائیں گے۔ یقیناً نہیں، آپ اس شخص کو بالکل اسی طرح ماڈل نہیں کر رہے کیوں کہ آپ نے اس کی طرح مسلسل مشقوں کے ذریعے، اپنے ذہن کو متواتر اسی طرح کے پیغامات بھیجنے کا سلسلہ نہیں بنایا۔ یہ سمجھنا ضروری ہے کہ بعض حکمت عملیوں کے لیے جسمانی حرکات و سکنات کے ارتقا یا پروگرامنگ کی ایک سطح چاہیے ہوتی ہے جو فی الحال آپ کے پاس نہیں۔

ممکن ہے آپ نے دنیا کے بہترین بیکر کو ماڈل کیا ہو، لیکن آپ اس کا نسخہ 225 ڈگری میں تیار کرنے کی کوشش کر رہے ہیں جب کہ اس کے نسخے میں 625 ڈگری تھا، آپ وہی نتائج پیدا نہیں کر پائیں گے۔ ہاں، البتہ اگر آپ اوون میں حرارت بڑھانے کی اس کی برسوں کی آزمودہ ترکیب کو ماڈل کریں تو آپ بلاشبہ اس کی طرح کے نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ آپ اس کی مناسب قیمت ادا کرنے کے لیے تیار ہوں۔ ان حکمت عملیوں کو ماڈل کر کے صحیح نتائج اخذ کرنے کی اہلیت پیدا کرنے کی غرض سے، ممکن ہے آپ کو اپنے اوون کی قوت کو بڑھانے میں کچھ وقت لگانا پڑے۔ اس بارے میں ہم مزید گفتگو اگلے باب میں کریں گے۔

جسمانی کیفیات پر توجہ دینے سے نئے امکانات جنم لیتے ہیں۔ لوگ منشیات کیوں لیتے ہیں، شراب کیوں پیتے ہیں، سگریٹ کیوں پیتے ہیں، زیادہ کیوں کھاتے ہیں؟ جسمانی کیفیت میں تبدیلی کے ذریعے کیفیت کو تبدیل کرنے کی کیا یہ بالواسطہ کوششیں نہیں ہیں؟ اس باب میں آپ کو فوری طور پر تبدیل ہونے والی کیفیات تک براہِ راست رسائی فراہم کی گئی ہے۔ سانس لینے یا بدن کو حرکت دینے، چہرے کے عضلات کو نئے پیٹرن میں حرکت دینے کے ذریعے آپ فوراً اپنی کیفیت تبدیل کر لیتے ہیں۔ یہ حرکات بھی غذا، شراب یا منشیات کی طرح کے نتائج پیدا کریں گی مگر ان کا آپ کے جسم یا آپ کی نفسیات پر کوئی نقصان دہ اثر نہیں ہوگا۔ یاد رکھیے۔ سائبرنیٹ کے کسی بھی دائرے میں، سب سے زیادہ امکانات کا حامل شخص ہی زیادہ بااختیار ہوگا۔ کسی بھی نئی ڈیوائس (device) کا اہم ترین پہلو اس کی لچک ہوتا ہے۔ اگر باقی تمام چیزیں مساوی ہوں تو لچک دار ترین نظام کے پاس زیادہ امکانات اور نظام کے دوسرے پہلوؤں کو گائیڈ کرنے کی زیادہ صلاحیت ہوتی ہے۔ لوگوں کے معاملے میں بھی یہی بات درست ہے۔ زیادہ امکانات کے حامل لوگ ہی زیادہ تر رہنمائی کی اہلیت رکھتے ہیں۔ ماڈلنگ بھی تو امکانات کو جنم دیتی ہے اور اس کا جسمانی حرکات و سکنات سے تیز تر اور متحرک تر کوئی اور ذریعہ ہے ہی نہیں۔

اگلی مرتبہ اگر آپ کو بے پناہ کامیاب شخص دکھائی دے، ایک ایسا شخص جس کی آپ تعریف بھی کرتے ہوں اور احترام بھی، اس کے چہرے کے اتار چڑھاؤ کی نقل کریں، فرق محسوس کریں اور سوچ کے پیٹرن میں تبدیلی سے لطف اندوز ہوں۔ کھیلئے، اس کا مشاہدہ کیجیے۔ نئے امکانات آپ کے منتظر ہیں۔ اب ہمیں جسمانی کیفیات کے ایک اور رخ ـــــ غذا، سانس کا انداز اور خود کو مہیا کردہ قوت بخش اشیا ـــــ پر نگاہ ڈالنی ہے۔ یہ سب کے سب اجزا ہیں...

دسواں باب

توانائی

کامیابی کا فیول/ایندھن

''لوگوں کی صحت ہی ان کی تمام خوشیوں اور ان کی تمام توانائیوں کی حقیقی بنیاد ہوتی ہے''

——بنجامن ڈسرائیلی

جسمانی فعالیت کامیابی کا راستہ ہے۔ جسمانی کیفیت پر اثر انداز ہونے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے عضلاتی نظام کو استعمال کرنے کا انداز بدل دیں۔ آپ اپنی وضع قطع، چہرے کے تاثرات اور سانس لینے کا انداز بدل ڈالیں۔ اس کتاب میں جن معاملات پر میں گفت گو کر رہا ہوں، ان سبھی کا انحصار حیاتیاتی کیمیائی عمل (biochemical functioning) کی تندرست سطح پر ہے۔ فرض کر لیا گیا ہے کہ آپ اپنے جسم کی حفاظت اور نشو و نما کر رہے ہیں، اسے کمزور اور زہر آلود نہیں کر رہے۔ اس باب میں ہم جسمانی کیفیت کے تحتی اجزا—— کھانے، پینے اور سانس لینے—— کا جائزہ لیں گے۔

میں توانائی کو کامیابی و کامرانی کا ایندھن سمجھتا ہوں۔ آپ تمام دن اپنی اندرونی تصاویر تبدیل کر سکتے ہیں لیکن اگر آپ کی حیاتیاتی کیمیا بکھری اور الجھی ہوئی ہے تو یہ ذہن سے مسخ شدہ تصاویر بنوا دے گی، تمام نظام کو ہی بکھیر کر رکھ دے گی۔ دراصل یہ بات ہے بھی انتہائی عجیب، آپ خود بھی ایسی صورتِ حال میں اپنی کسی آگہی کو استعمال نہیں کریں گے۔ ممکن ہے آپ کے پاس دنیا کی خوب صورت ترین ریسر کار ہو لیکن اگر آپ اسے پٹرول کے بجائے بیئر پر چلانے کی کوشش کریں گے تو وہ قطعاً کام نہیں کرے گی۔ کار صحیح ہونے کے ساتھ ساتھ اس کا فیول بھی صحیح ہونا چاہیے۔ ہاں اگر سپارک پلگ صحیح کام نہیں کر رہے تو آپ اعلیٰ کارکردگی نہیں دکھا سکیں گے۔ اس باب میں ہم توانائی کے متعلق بعض خیالات اور بلند ترین سطحوں تک

اسے لے جانے کے طریقوں پر گفت گو کریں گے۔توانائی کی سطح جتنی بلند ہوگی، آپ کا جسم اتنا ہی مستعد اور ہوشیار ہوگا۔ آپ کا جسم جتنا چست و چالاک ہوگا اتنا ہی بہتر آپ کے محسوسات ہوں گے اور کمال کے نتائج پیدا کرنے کے لیے آپ اتنی ہی زیادہ اپنی ذہانت استعمال کریں گے۔

میں توانائی اور اس کی افراط سے پیدا ہونے والے طلسم کی اہمیت سے بخوبی آگاہ ہوں۔ میں 268 پونڈ کا ہوا کرتا تھا۔اب میرا وزن 238 پونڈ ہے۔ پہلے میں اپنی زندگی کو ہمہ تن کام کے پہلو سے نہیں دیکھتا تھا۔ میری جسمانی کیفیت حیرت انگیز نتائج کو جنم دینے میں میری مددگار نہیں تھی۔ میرے نزدیک کچھ سیکھنے، کام کرنے اور تخلیق کرنے سے زیادہ اہمیت کھاتے رہنے اور ٹی وی دیکھنے کی تھی، لیکن ایک دن میں نے تہیہ کر لیا کہ بہت ہو چکا۔ سو میں نے اعلیٰ صحت کے متعلق مطالعہ کرنا شروع کیا اور پھر میں نے ان لوگوں کو ماڈل کرنا شروع کر دیا جو متواتر اپنی صحت کو بہترین سطح پر رکھے ہوئے تھے۔

غذائیت کا شعبہ اتنا پیچیدہ اور پریشان کن تھا کہ سمجھ ہی نہیں آتا تھا کہ ابتدا کہاں سے کی جائے۔ میں نے ایک کتاب پڑھ رکھی تھی، جس کا کہنا تھا، یہ کرو، وہ کرو، یہ کرو اور ہمیشہ کے لیے زندہ رہو۔ میں بڑا پُر جوش ہو گیا۔ پھر میں نے ایک کتاب پڑھی۔ اس کے مطابق اگر میں وہ سب کام کروں، جن کا ذکر پہلی کتاب میں تھا، تو میں زندہ ہی نہیں بچوں گا۔ اس نے کچھ اور طرح کے کام کی ہدایات دیں۔ پھر میں نے تیسری کتاب پڑھی۔ وہ پہلی دونوں کتابوں کے بالکل اُلٹ تھی۔ سارے مصنف ایم ڈی تھے۔ پھر بھی وہ بنیادی باتوں پر متفق نہیں تھے۔ مجھے سرٹیفکیٹس کی نہیں، نتائج کی ضرورت تھی۔ چنانچہ میں نے ایسے افراد کو ڈھونڈا جو اپنے جسم میں صحیح نتائج پیدا کر رہے تھے، وہ لوگ جو متحرک اور صحت مند تھے۔ جو کچھ عمل وہ لوگ کر رہے تھے، میں نے بھی کرنا شروع کر دیا۔ میں نے جو کچھ سیکھا، اسے اپنے لیے اصولوں یا ذاتی عہد کا نام دے کر، مجتمع کر ڈالا۔ پھر اپنے لیے صحت مند زندگی گزارنے کا ساٹھ روزہ پروگرام بنا لیا۔ میں نے روزانہ ان اصولوں پر عمل کیا اور میں نے لگ بھگ تیس دنوں میں تیس پاؤنڈ وزن کم کر لیا اور اس سے بھی زیادہ اہم یہ کہ بالآخر میں نے زندہ رہنے کا وہ انداز پا لیا، جس میں نہ کوئی بک بک تھی اور نہ ہی بھوک کا عفریت سر پر سوار تھا ایک ایسا انداز جو میرے جسم کی فعالیت کا احترام کرتا تھا۔

ان اصولوں کے بارے میں بھی، جن پر عمل پیرا ہو کر میں نے گزشتہ پانچ سالوں

میں اپنی جسمانی کیفیت کو صحت مند بنایا، آپ سے گفت گو کروں گا، لیکن اس سے پہلے مجھے ایک مثال کے ذریعے بتانے دیجیے کہ ان اصولوں نے کس طرح میری جسمانی حالت کو تبدیل کر کے رکھ دیا۔ میں آٹھ گھنٹے سویا کرتا تھا مجھے صبح جاگنے کے لیے تین طرح کے الارم چاہیے ہوتے تھے۔ پہلے گھنٹی بجتی، پھر ریڈیو آن ہوتا اور اس کے بعد کمرے کی لائٹ جل جاتی۔ اب میں رات گئے تک کوئی سیمینار کر سکتا ہوں۔ آدھی رات، ایک دو بجے کے بعد سو کر، پانچ چھ گھنٹے کی نیند پوری کر کے اٹھتا ہوں تو پوری طرح تر و تازہ، توانا اور متحرک ہوتا ہوں۔ اگر میرے خون کی شریانیں(blood streams) آلودہ ہوتیں یا میری توانائی کی سطح زنگ آلود ہوتی تو میں اپنی معمولی سی جسمانی فعالیت کا اکثر حصہ استعمال کرنے کی کوشش میں لگا رہتا۔ لیکن اب میری جسمانی فعالیت مجھے اپنی جسمانی اور ذہنی صلاحیتوں کو متحرک کرنے میں بھرپور مدد دیتی ہے۔

میں اس باب میں آپ کو انتہائی طاقت وَر اور مغلوب نہ ہونے والی جسمانی فعالیت کے چھ اصول بتاؤں گا۔ ان میں سے بعض چیزیں ممکن ہے آپ کے اعتقادات کو بھی چیلنج کرتی ہوں، بعض چیزیں آپ کے ذہن میں پہلے سے موجود اچھی صحت کے اصولوں کے برعکس بھی ہو سکتی ہیں، لیکن ان چھ اصولوں کو میں اپنی ذات پر اور بہت سے دوسرے افراد پر کامیابی سے آزما چکا ہوں۔ آپ کو دیکھنا یہ ہے کہ آیا یہ اصول آپ کی صحت کے لیے مفید ہو سکتے ہیں یا آپ کے موجودہ اصول آپ کی صحت کی موزوں دیکھ بھال کے لیے کافی ہیں۔ ان اصولوں پر دس سے تیس روز تک تواتر سے عمل کیجیے اور اِدھر اُدھر کی باتوں پر یقین کرنے کے بجائے اپنے جسم میں پیدا شدہ نتائج سے ان کی افادیت کا اندازہ لگایے۔ اپنے جسم کی فعالیت کو سمجھیں، اس کا احترام کریں اور اس کی بھرپور حفاظت کریں اور پھر یہ آپ کا خیال کرے گی۔ آپ اپنے ذہن کو فعال بنانا سیکھ رہے تھے، اب آپ کو اپنے جسم کو چلانا سیکھنا ہے۔ صحت مند زندگی گزارنے کے لیے پہلی بنیاد ہے:

سانس کی توانائی : تندرستی کی بنیاد صحت مند خون کے بہاؤ—— آپ کے جسم کے تمام جرثوموں(cells) تک آکسیجن اور غذائیت پہنچانے والے نظام—— پر ہوتی ہے۔ اگر آپ کا سرکولیشن سسٹم صحت مند ہے تو آپ ایک طویل اور صحت مند زندگی گزاریں گے۔ خون کا بہاؤ اس کا ماحول ہے۔ اس نظام کا کنٹرول بٹن کیا ہے؟ سانس لینا۔ اسی کے ذریعے آپ پورے جسم کو آکسیجن پہنچاتے ہیں اور اس طرح ہر ایک جرثومے کے برقیاتی پراسس کو متحرک کرتے ہیں۔

سانس کے ذریعے جرثوموں تک محض آکسیجن پہنچانے کا کام نہیں ہوتا بلکہ یہ lymph fluid کو ـــــ جس میں جسم کی حفاظت کرنے والے، خون کے سفید جرثومے ہوتے ہیں ـــــ بھی کنٹرول کرتا ہے۔ بعض لوگ اسے جسم کا سیوریج سسٹم بھی خیال کرتے ہیں۔ آپ کے جسم کا ہر جرثومہ lymph سے گھرا ہوتا ہے۔ آپ کے جسم میں lymph fluid کی مقدار خون کی نسبت چار گنا زیادہ ہوتی ہے۔ یہ آپ کے خون کو نہ صرف غذا اور آکسیجن کی مطلوبہ مقدار فراہم کرتا ہے بلکہ اس میں سے زہر آلود مادے اور مردہ جرثومے بھی باہر نکال کر، گویا اس کی صفائی بھی کر رہا ہوتا ہے۔ خون کے بہاؤ کے لیے دل پمپ کا کام دیتا ہے مگر lymph سسٹم کے پاس ایسا کوئی پمپ نہیں۔ یہ گہرے سانس لینے اور عضلاتی حرکات کے ذریعے حرکت پذیر ہوتا ہے۔ سو صحت مند خون کے بہاؤ، lymph اور اندرونی مزاحمتی نظاموں کو موثر رکھنے کے لیے گہرے سانس اور عضلاتی حرکت پذیری کا عمل انتہائی ضروری ہے۔ کوئی بھی ''ہیلتھ پروگرام'' دیکھ لیجیے، ان کی بنیاد ان دو باتوں پر ہوتی ہے۔

سانتا باربرا، کیلی فورنیا کے معروف لیمفولاجسٹ ڈاکٹر جیک شیلڈز نے حال ہی میں مزاحمتی نظام کا ایک دلچسپ مطالعہ کیا۔ انہوں نے یہ مشاہدہ کرنے کے لیے لوگوں کے جسم کے اندر کیمرے لگا دیے کہ lymph سسٹم کو صفائی کے لیے کیا چیز متحرک کرتی ہے۔ انہیں پتا چلا کہ پھیپھڑوں کے ذریعے گہرا سانس لینا اس کام کے لیے موثر ترین طریقہ ہے۔ یہ ایک طرح کا خلا (vacuum) پیدا کر دیتا ہے جو خون کے بہاؤ میں سے لمف (lymph) کو نکال لیتی ہے اور جسم میں سے زہریلے مواد کو نکالنے کے عمل کو کئی گنا تیز کر دیتی ہے۔ درحقیقت گہرا سانس اور ایکسرسائز کا عمل اس پراسس کو پندرہ گنا تیز کر ڈالتا ہے۔

اس باب میں آپ صرف صحیح سانس لینے کی اہمیت سے باخبر ہو جائیں تو آپ اپنی جسمانی صحت کو ڈرامائی طور پر بہتر بنا سکتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ یوگا بھی صحت مندانہ سانس لینے کے عمل پر بھرپور توجہ دیتا ہے۔ آپ کے جسم کی صفائی کے لیے اس جیسی کوئی اور چیز نہیں۔ یہ سمجھنے کے لیے کسی خاص ذہانت کی ضرورت نہیں کہ اچھی صحت کے تمام ضروری عناصر میں، آکسیجن سب سے اہم ہے۔

محققین اس بات پر متفق ہیں کہ آکسیجن کی کمی جرثوموں کو خراب کرنے یا کینسرزدہ کرنے میں اہم کردار ادا کرتی دکھائی دیتی ہے یہ یقیناً جرثوموں کی زندگی کی کوالٹی پر اثر انداز ہوتی ہے۔ یاد رکھیے آپ کی صحت کی بہتری کا راز انہی جرثوموں کی زندگی کی کوالٹی پر ہے۔

چنانچہ اپنے سسٹم کو پوری طرح آکسیجن فراہم کرنا پہلی ترجیح ہونی چاہیے اور موثر طریقے سے سانس لینے کا عمل اس کی ابتدا ہے۔

مسئلہ یہ ہے کہ اکثر لوگوں کو سانس لینا ہی نہیں آتا۔ تین میں سے ایک امریکی کینسر کا شکار ہو جاتا ہے، تاہم کھلاڑیوں میں یہ تناسب 1:7 کا ہے۔ اس کی وجہ کیا ہے؟ درج بالا تجزیے اس کی وضاحت کرتے ہیں۔ کھلاڑی اپنے خون کی شریانوں (blood streams) کو اہم ترین اور ضروری عنصر آکسیجن بہم پہنچا رہے ہوتے ہیں۔ ایک اور توضیح یہ بھی ہو سکتی ہے کہ کھلاڑی لمف کی حرکت کو بڑھا کر، اپنے جسموں کے مزاحمتی نظام کو بلند ترین سطح پر کام کرنے کے لیے متحرک کر رہے ہوتے ہیں۔

اپنے سسٹم کو صاف ستھرا رکھنے کے لیے، میں آپ کو سانس لینے کا موثر ترین طریقہ بتاتا ہوں۔ آپ کو اس تناسب سے سانس لینا چاہیے: اگر آپ چار سیکنڈ تک سانس اندر لیتے ہیں تو اسے 16 سیکنڈ اندر روکے رکھیے اور پھر آٹھ سیکنڈ تک خارج کیجیے۔ سانس لینے سے سانس خارج کرنے کا عمل دوگنا وقت کیوں لے؟ تاکہ آپ اپنے lymphatic system کے ذریعے بدن میں موجود ضرر رساں مواد کو ختم کر سکیں۔ چار گنا وقت تک اسے اندر کیوں روکا جائے؟ اس طرح آپ خون کو پوری طرح آکسیجن فراہم کر کے lymphatic system کو مستعد کرتے ہیں، سانس لیں تو پیٹ کی گہرائی سے ابتدا کریں، ویکیوم کلینر کی طرح، تاکہ وہ خون کے نظام میں تمام مضر مواد کا خاتمہ کر سکے۔

ایکسرسائز کرنے کے بعد آپ کتنی بھوک محسوس کرتے ہیں؟ کیا آپ صرف چار میل دوڑنے کے بعد بیٹھنا اور گوشت کا ایک بڑا سارا کھانا چاہتے ہیں؟ ہمیں پتا ہے، لوگ عموماً ایسا نہیں کرتے۔ کیوں نہیں کرتے؟ کیوں کہ آپ کے جسم کو، سب سے اہم چیز تو پہلے ہی مل رہی ہے۔ سو یہ ہے صحت مند زندگی کا پہلا اصول! رکیے اور پھر دس گہرے سانس، اوپر دیے گئے تناسب کے مطابق، دن میں کم از کم تین مرتبہ لیجیے۔ تناسب کیا ہے؟ ایک مناسب لمحہ سانس اندر لیجیے۔ مثال کے طور پر، پیٹ سے شروع کرتے ہوئے، ایک گہرا سانس اپنی ناک میں سے لیں۔ اس دوران میں آپ سات تک گنتی کریں (یا اپنی ہمت کے مطابق بڑا یا چھوٹا کوئی سا عدد چن لیں) پھر چار گنا زیادہ وقت (28 تک گنتی کے لیے) اپنا سانس اندر روکے رکھیں۔ پھر آہستہ آہستہ اپنے منہ سے سانس خارج کریں جس کا وقت آپ کے سانس لینے کی نسبت دوگنا (14 تک گنتی) ہو، اپنے آپ پر کبھی بوجھ نہ ڈالیں۔ یہ دیکھیں کون سا عدد آپ

کے پھیپھڑوں کو زیادہ وقت سانس جذب کرنے کے لیے موزوں ہے۔ اس طرح کے دس گہرے سانس دن میں تین دفعہ لیجیے، آپ اپنی صحت کی سطح میں ڈرامائی بہتری پیدا ہوتی محسوس کریں گے۔ دنیا میں کوئی بھی گولی یا وٹامن ایسی نہیں جو سانس لینے کے بہترین انداز سے پیدا شدہ فوائد کا مقابلہ کر سکے۔ روزانہ ہوا کے ساتھ ایکسرسائز (aerobic exc.) صحت مندانہ سانس لینے کا ایک اور لازمی جزو ہے۔ دوڑنا بھی اچھا ہے، لیکن یہ ذرا بوجھل کر دیتا ہے۔ تیراکی بہترین ہے۔ لیکن جمناسٹک، ہر موسم کے لیے بہترین ایکسرسائز ہے، اسے کرنا بھی آسان ہے اور جسم پر زیادہ دباؤ بھی نہیں پڑتا۔

یہ امر اہم ہے کہ جمناسٹک کی مرتکز ایکسرسائز اس طرح کی جائے کہ اس سے طبیعت بلاوجہ بوجھل نہ ہو۔ آہستہ آہستہ اور محتاط انداز میں اسے بڑھاتے جایے یہاں تک کہ تیس منٹ کی ایکسرسائز بغیر کسی درد یا بوجھل پن یا تھکاوٹ کے، کرنا ممکن ہو جائے۔ جوگنگ یا جمپنگ سے پہلے مضبوط اساس قائم کیجیے۔ اگر آپ صحیح طریقے سے ایکسرسائز کریں گے تو آپ بہ آسانی گہری سانس لے سکیں گے اور مناسب انداز میں اسے جاری بھی رکھ سکیں گے۔ جمناسٹک پر اور جسم پر اس کے ہونے والے اثرات کے متعلق بہت سی کتابیں لکھی گئی ہیں۔ اس زندگی بخش ایکسرسائز کے لیے مناسب وقت ضرور نکالیے۔ اسے کرنے کے بعد آپ خوشی محسوس کریں گے۔

دوسرا بنیادی اصول ہے کہ ایسی غذا لی جائے جس میں پانی کی کثرت ہو۔ اس سیارے کا 70% پانی ڈھکا ہوا ہے۔ آپ کے جسم کا اسی فی صد حصہ پانی پر مشتمل ہے۔ آپ کے خیال میں آپ کی غذا میں زیادہ فی صد کس چیز کا ہونا چاہیے؟ آپ کو اپنی غذا میں 70% ایسی اشیا کو یقینی بنانا چاہیے جن میں پانی کا جز بافراط ہو، یعنی تازہ پھل یا سبزیاں یا ان کے تازہ جوس۔

بعض لوگ روزانہ پانی کے آٹھ سے بارہ گلاس پینے کی سفارش کرتے ہیں تاکہ سسٹم کو "فلش آؤٹ" کیا جا سکے۔ پتا ہے کتنا احمقانہ ہے یہ خیال؟ پہلی بات تو یہ ہے کہ ہمارا زیادہ تر پانی اعلیٰ ہوتا ہی نہیں۔ اس میں کلورین، فلورائڈ، دھاتوں اور دوسرے زہر آلود مواد کے شامل ہونے کے بے پناہ امکانات ہوتے ہیں۔ البتہ نتھرا ہوا (distilled) پانی پینے کا خیال شان دار ہے۔ بہر حال کوئی پانی آپ پی رہے ہوں، آپ اپنے سسٹم میں سے پانی بہا کر، اسے صاف نہیں کر سکتے۔ آپ کے پینے کے پانی کی مقدار آپ کی پیاس کے ذریعے متعین

ہونی چاہیے۔

پانی کے سیلاب کے ذریعے اپنے سسٹم کو صاف کرنے کے بجائے آپ کو ایسی غذا لینی چاہیے جس میں پانی فطری طور پر باافراط موجود ہو، یعنی پانی کے اجزا پر مشتمل غذا۔ اس سیارے پر اس کی صرف تین قسمیں ہیں۔ سبزیاں، پھل اور کونپلیں (sprouts)۔ یہ اشیا آپ کو بے پناہ زندگی بخش اور صاف انگیز پانی مہیا کریں گی۔ ایسی غذا جس میں پانی کا جزو کم ہو، استعمال کرنے والے لوگوں کی غیر صحت مندانہ جسمانی کارکردگی کی گارنٹی دی جا سکتی ہے۔ زندگی اور صحت کے قوانین میں الیگزینڈر برائس، ایم ڈی، کا کہنا ہے: بہت تھوڑا fluid مہیا ہونے کی صورت میں خون میں اونچی سطح کا ایک بھاری پن سا موجود رہتا ہے اور ٹشو کی بے کار زہریلی اشیا یا جرثومے کی تبدیلی انتہائی ناقص طریقے سے عمل میں آتی ہے۔ اس طرح جسم اپنے ہی فضلات (exeretions) کے ہاتھوں زہر آلود ہو جاتا ہے۔ یہ کہنا قطعی غلط نہیں کہ اس کی اہم ترین وجہ مناسب fluid کی عدم فراہمی ہے جو جرثوموں کے پیدا کردہ فضول مواد کو بہا کر لے جا سکتا تھا۔

آپ کی غذا کو بوجھل اور غیر ہاضم ہونے کے بجائے، صفائی کے عمل کے ذریعے، مسلسل آپ کے جسم کا معاون ہونا چاہیے۔ جسم کے اندر بے کار اجزا کا اکٹھا ہونا بیماری کا باعث بنتا ہے۔ خون کے بہاؤ اور جسم کو بے کار اجزا اور زہریلے مواد سے ممکنہ حد تک دور رکھنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ جسم سے نکاسی والے اعضا پر بوجھ ڈالنے والی غذاؤں کو محدود کر دیا جائے اور دوسرا طریقہ سسٹم کو موزوں مقدار میں پانی فراہم کرنے کا ہے، تاکہ ایسے فضول مواد کو گھولنے اور اس کے اخراج میں مدد مل سکے۔ ڈاکٹر برائس مزید کہتے ہیں: ''کیمیا دانوں کو کوئی ایسا مائع معلوم نہیں جو ٹھوس عناصر کو، پانی کی نسبت زیادہ، اپنے اندر حل کرنے کی صلاحیت رکھتا ہو۔ بلاشبہ پانی سے زیادہ کوئی اور solvent زمین پر موجود نہیں۔ چنانچہ اگر اس کی موزوں مقدار فراہم کی جائے تو گردوں، جلد، مثانے اور پھیپھڑوں کے ذریعے زہریلے اور بے کار مواد کے گھلنے اور اخراج سے، ان کے نقصان دہ اثرات ختم ہو جاتے ہیں اور غذائیت کا تمام عمل زیادہ مثبت اور تیز ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس، اگر ان ضرر رساں زہریلے عناصر کو بدن میں مجتمع ہونے دیا جائے تو ہر طرح کی بیماریاں جنم لے سکتی ہیں۔

دل کی بیماری ہمارے ہاں اموات کا سب سے بڑا سبب کیوں ہے؟ یہ اکثر کیوں سننے میں آتا ہے کہ چالیس سال کی عمر میں آدمی ٹینس کورٹ میں کھیلتے ہوئے گرا اور موت کے

منہ میں چلا گیا؟ اس کی ایک وجہ یہ بھی ہو سکتی ہے کہ ساری زندگی وہ اپنے جسمانی سسٹم پر ناروا بوجھ ڈالتا رہا ہو گا۔ یاد رکھیے! آپ کی زندگی کی کوالٹی کا انحصار آپ کے جرثوموں (cells) کی زندگی کو کوالٹی پر ہے۔ اگر خون کی شریانوں میں بے کار مواد بھرا پڑا ہے تو پیدا شدہ ماحول جرثوموں کی توانا، متحرک اور صحت مند زندگی کے لیے بہتر کردار ادا نہیں کر سکتا اور نہ ہی یہ حیاتیاتی کیمیا کسی فرد کی متوازن جذباتی زندگی کو جنم دینے کی اہلیت رکھتی ہے۔

نوبل انعام یافتہ ڈاکٹر الیکسس کیرل، جو بعد میں راک فیلر انسٹی ٹیوٹ کے رکن بھی رہے، نے 1912ء میں اس نظریے کو ثابت کرنے کے بیڑا اٹھایا۔ انہوں نے چوزوں کے ٹشوز لیے (چوزوں کی عمومی عمر گیارہ برس کی ہوتی ہے) اور ان کے جرثوموں کو محض بے کار اجزا سے پاک رکھ کر اور انہیں ان کی مطلوبہ غذا فراہم کر کے غیر معینہ مدت تک زندہ رکھا۔ ان جرثوموں کو 34 سال تک زندہ رکھا گیا۔ اس کے بعد راک فیلر انسٹی ٹیوٹ کو پورا یقین ہو گیا کہ وہ انہیں ہمیشہ زندہ رکھ سکتے ہیں۔ اس کے بعد وہ تجربہ ختم کرنے کا فیصلہ کر لیا گیا۔

آپ کی غذائیت کا کتنا حصہ پانی سے بھرپور خوراک پر مشتمل ہوتا ہے؟ اگر آپ گزشتہ ہفتے میں لی گئی غذا کی فہرست بنائیں تو اس میں سے کتنے فی صد حصہ پانی سے بھرپور خوراک کا تھا؟ کیا یہ 70% ہو گا؟ مجھے یقین نہیں۔ تقریباً 50%؟ لگ بھگ 25 فی صد؟ پندرہ فی صد؟ جب میں یہ سوال سیمینارز میں کرتا ہوں تو لوگوں کی غذائیت کا 15% سے 20% تک آبی اجزا پر مشتمل ہوتا ہے اور یہ عام آبادی کے تناسب سے یقیناً زیادہ ہے۔ میں آپ کو بتاتا چلوں، 15% خودکشی کے مترادف ہے۔ اگر آپ کو مجھ پر یقین نہیں تو ذرا کینسر اور دل کے امراض کے اعداد و شمار کا جائزہ لے لیجیے اور پھر نیشنل اکیڈمی آف سائنسز کی تجویز کردہ غذاؤں کی اقسام کا مطالعہ کیجیے، جن کی آپ پروا ہی نہیں کرتے، اور ان غذاؤں میں پانی کے عنصر کی موجودگی کو بھی بہ غور دیکھیے۔

اگر آپ فطرت پر نگاہ دوڑائیں اور جسیم اور طاقت ور جانوروں کو دیکھیں تو آپ کو پتا چلے گا کہ سبھی سبزی خور ہیں، گوریلے، ہاتھی، رینوسارس وغیرہ وغیرہ، یہ سبھی ایسی غذا لیتے ہیں جن میں پانی بہ درجہ اتم موجود ہوتا ہے۔ سبزی اور پودوں پر پلنے والے جان دار گوشت خور جان داروں کی نسبت لمبا عرصہ زندہ رہتے ہیں۔ گدھ کے بارے میں سوچیے۔ آپ کا کیا خیال ہے، یہ ایسا کیوں لگتا ہے؟ یہ پانی کے اجزا پر مشتمل غذائیت نہیں لیتا۔ اگر آپ کوئی خشک اور مردہ چیز کھائیں تو تصور کیجیے آپ کیسے لگنے لگیں گے؟ یہاں میرا انداز نیم مزاحیہ سا ہے۔ کوئی بھی تعمیر

اپنے اجزا کی اساس پر ہی مضبوط اور شان دار ہو سکتی ہے۔ آپ کے جسم کے بارے میں بھی یہی بات درست ہے اگر آپ بھرپور زندگی محسوس کرنا چاہتے ہیں تو پھر کامن سنس کا تقاضا ہے کہ آپ پانی سے بھرپور، تر و تازہ غذا لیں۔ یہ ہے سیدھی سی بات۔ اپنی غذا کے 70% حصے کو، آبی اجزا پر مشتمل خوراک کے لیے کس طرح یقینی بنائیں گے؟ بڑی سادہ سی بات ہے۔ آج سے یقینی بنا لیجیے کہ ہر کھانے کے ساتھ سلاد لیں گے۔ کوئی بسکٹ یا ٹافی لینے کے بجائے پھلوں کو اپنا سنیک (snack) بنا لیجیے۔ آپ فرق خود ہی محسوس کر رہے ہوں گے، جب آپ کا جسم زیادہ کام کرے گا اور آپ کو اپنی قامت کے مطابق شان دار محسوس ہونے لگے گا۔

صحت مند زندگی گزارنے کا تیسرا اصول ہے: **موثر غذائی کمبی نیشن**۔ کچھ عرصہ پہلے، سیٹون سمتھ نامی ایک ڈاکٹر نے اپنی سویں سال گرہ منائی۔ جب اس سے پوچھا گیا کہ اس طویل زندگی کا راز کیا ہے، تو اس نے جواب دیا: ''پہلے پچاس سال اپنے پیٹ کا خیال رکھو، اگلے پچاس سال یہ تمہارا خیال رکھے گا۔'' کیا صحیح بات کہی اس نے! بہت سے سائنس دانوں نے غذا کے کمبی نیشنز پر کام کیا ہے۔ ڈاکٹر ہربرٹ شیلٹن اس میدان میں خاصا مشہور نام ہے۔ لیکن کیا آپ کو پتا ہے کہ اس معاملے پر اولین وسیع تجزیاتی مطالعہ کس کا ہے؟ یہ تھے ڈاکٹر ایوان پیولوف (Pavlov)، انہوں نے ترغیب اور عمل کے حوالے سے انتہائی اہم ابتدائی کام کیا۔ بعض لوگ غذا کے کمبی نیشن کو خاصا پیچیدہ بنا دیتے ہیں حالانکہ یہ بہت سادہ اور آسان ہے۔ بعض غذائیں بعض دوسری غذاؤں کے ساتھ نہیں لی جانی چاہئیں۔ مختلف اشیا کو ہاضمے کے لیے مختلف قسم کے ہاضمہ جوس درکار ہوتے ہیں۔ تمام جوس ہر کیفیت میں کارآمد نہیں ہوتے۔

مثلاً: کیا آپ گوشت اور آلو اکٹھے کھاتے ہیں؟ پنیر اور ڈبل روٹی، دودھ اور سیریل یا مچھلی اور چاول کے بارے میں کیا صورت ہے؟ اگر میں آپ کو بتاؤں کہ یہ کمبی نیشن آپ کے اندرونی نظام کے لیے تباہ کن ہیں اور آپ کی توانائی آپ سے چھین لیتے ہیں تو آپ کا کیا خیال ہو گا؟ غالباً آپ کہیں گے کہ بات تو یہ صحیح کہنے جا رہا تھا مگر پھر اس کا ذہنی توازن گڑبڑ ہو گیا۔

میں وضاحت کرتا ہوں کہ یہ کمبی نیشن کیوں تباہ کن ہیں اور آپ اپنی موجودہ خرچ ہوتی اعصابی توانائی کی ایک بڑی مقدار کو کیسے بچا سکتے ہیں۔ مختلف غذائیں مختلف انداز میں ہضم ہوتی ہیں۔ چاول، ڈبل روٹی، آلو جیسی سٹارچی غذاؤں کو الکلین (alkaline) طریق ہاضمہ چاہیے، جو ابتداً منہ سے enzyme ptyalin کے ذریعے مہیا ہوتا ہے۔ گوشت، دودھ کی

اشیا، گری دار میوہ، اور بیج جیسی غذاؤں (protein) کے لیے ایسڈ میڈیم (ہائیڈروکلورک ایسڈ اور پیپسین) کی ضرورت ہوتی ہے۔ اب کیمسٹری کا قانون یہ ہے کہ دو متضاد میڈیم (ایسڈ اور الکلی) بہ یک وقت کام نہیں کر سکتے۔ وہ ایک دوسرے کو غیر فعال (neutralize) کر دیتے ہیں۔ اگر آپ سٹارچ کے ساتھ پروٹین لیتے ہیں تو ہاضمہ گڑ بڑ یا مکمل طور پر خراب ہو سکتا ہے۔ غیر ہضم شدہ خوراک بیکٹریا کے لیے زرخیز جگہ بن جاتی ہے، جو اسے گلا سڑا کر خراب کرتا ہے اور اس طرح ہاضمے کی خرابی اور گیس پیدا کرتا ہے۔

نامناسب غذائی کمبی نیشن آپ کی توانائی کو ضائع کرتے ہیں اور توانائی کے ضیاع کا باعث کوئی بھی چیز امکانی طور پر بیماری کو جنم دے سکتی ہے۔ زیادہ تیزابیت (ایسڈ) خون کو گاڑھا کر کے، اس کی رفتار کو آہستہ کر دیتی ہے اور اس طرح جسم میں موجود آکسیجن پر بھی ڈاکہ ڈالتی ہے۔ اعلیٰ ریستورانوں میں پُرشکوہ ڈِنر کتنے مناسب ہوتے ہیں آپ کی صحت کے لیے؟ صحت مند خون کی شریانوں کے لیے، توانا جسمانی فعالت کے لیے؟ آپ کی زندگی کے لیے مطلوبہ نتائج کے حصول کے لیے؟ امریکا میں سب سے زیادہ فروخت ہونے والی دوا کون سی ہے؟ کبھی یہ نیند آور ویلیم (valium) ہوا کرتی تھی۔ اب یہ ٹیگامٹ (Tagamet) ہے، پیٹ میں گڑبڑ کے لیے۔ ممکن ہے کھانے کا کوئی اور زیادہ مناسب طریقہ بھی ہو۔ بہرحال غذائی کمبی نیشن کے بارے میں اتنا ہی کافی ہے۔

بڑی آسان سی بات ہے، ایک وقت میں ایک ہی ٹھوس غذا لیں، مثلاً گوشت کھائیں اور ساتھ تربوز کا استعمال کریں۔ بعض لوگ ٹھوس غذا کا استعمال کیے بغیر نہیں رہ سکتے۔ وہ سٹارچی کاربوہائیڈریٹ اور پروٹین ایک ہی کھانے میں استعمال نہ کریں۔ گوشت اور آلو، دونوں اکٹھے نہ کھائیں۔ اگر آپ ان کے بغیر نہیں رہ سکتے تو ایک کھانے میں گوشت لے لیں اور دوسرے وقت کے کھانے میں آلو۔ یہ اتنا مشکل بھی نہیں ہوگا۔ پروٹین سلاد اور سبزی کے ساتھ بہ آسانی گھل مل جاتے ہیں کیوں کہ ان میں پانی کا جزو بہ درجہ اتم ہوتا ہے۔ اسی طرح آلو بھی سلاد اور بھاپ میں پکی سبزیوں کے ساتھ بغیر کسی مسئلے کے ہضم ہو سکتا ہے۔ کیا آپ بھوک لگنے پر ایسا کھانا ایک جانب چھوڑ کر ہٹ جائیں گے؟ ظاہر ہے نہیں۔

کیا سات یا آٹھ گھنٹے کی نیند کے بعد بھی، صبح کو اٹھتے ہوئے آپ تھکاوٹ محسوس کرتے ہیں؟ پتا ہے کیوں؟ آپ کے ہاضمے کو، بلکہ آپ کے پورے جسم کو، دوران نیند بھی، غیر متوازن غذا کو ہضم کرنے کے لیے مسلسل کام کرنا پڑتا ہے۔ بعض لوگوں کو ہاضمے کے لیے، کسی

بھی اور کام کی نسبت، زیادہ اعصابی توانائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ جب غیر متوازن غذا ہاضمے کے راستے پر اترتی ہے تو اسے ہضم کرنے کے لیے آٹھ سے چودہ گھنٹے درکار ہوتے ہیں۔ اور ان کا متوازن کمبی نیشن ہو تو جسم موثر طریقے سے اپنا کام انجام دے سکتا ہے اور عموماً ہاضمے کے لیے تین چار گھنٹے کافی ہوتے ہیں۔ اس طرح آپ کو ہاضمے کے عمل پر اپنی توانائی بے جا خرچ نہیں کرنا پڑتی۔

غذائی کمبی نیشن کو پوری طرح سمجھنے کے لیے ڈاکٹر ہربرٹ شیلٹن کی کتاب Food Combining Made Easy بہترین ذریعہ ہے۔ میرے سابقہ پارٹنرز ہاروے اور میریلین ڈائمنڈ نے بھی "Fit for Life" نامی شان دار کتاب لکھی ہے۔ اس میں غذائی کمبی نیشنز کے بڑے اعلیٰ نسخے موجود ہیں۔ اپنے کھانے میں ان اصولوں کا استعمال کیجیے۔

چوتھے اصول کی طرف چلتے ہیں! یہ ہے محدود اصراف کا اصول۔ آپ کو کھانا بہت پسند ہے؟ مجھے بھی ہے، سیکھنا چاہتے ہیں کہ زیادہ کیسے کھایا جائے؟ طریقہ یہ ہے: کم کھائیں۔ اس طرح آپ طویل عرصے تک خوب کھاتے پیتے رہیں گے۔

پے در پے طبی تجزیوں سے اسی حقیقت کا علم ہوتا ہے۔ کسی بھی جان دار کی زندگی کے عرصے کو طویل کرنے کے لیے اس کی خوراک میں کٹوتی کر دیجیے۔ ڈاکٹر کلائیو میک نے کارنیل یونیورسٹی میں ایک معروف تجزیاتی مطالعہ کیا تھا۔ اپنے تجربے میں، اس نے لیبارٹری کے چوہوں کو لیا، ان کی خوراک آدھی کر دی۔ اس سے ان کی زندگی کا دورانیہ دو گنا ہو گیا۔ یونیورسٹی آف ٹیکساس کے ڈاکٹر ایڈورڈ جے مسارو کی بعدازاں کی جانے والی سٹڈی کے نتائج اور بھی دلچسپ تھے۔ مسارو نے چوہوں کو تین گروپوں میں تقسیم کر دیا۔ پہلے گروپ کو ان کی مرضی کے مطابق بھرپور غذا دی گئی۔ دوسرے گروپ کی غذا میں 60% کٹوتی کر دی گئی اور تیسرے گروپ کو خوراک کی مقدار تو ان کی خواہش کے مطابق ہی دی گئی مگر اس میں پروٹین کی مقدار آدھی کر دی گئی۔ جاننا چاہتے ہیں کیا ہوا؟ آٹھ سو دس دن کے بعد، پہلے گروپ کے صرف 13% چوہے زندہ بچے۔ دوسرے گروپ، جس کے غذائی اصراف میں 60% کٹوتی کی گئی تھی، کے 97% چوہے زندہ بچے۔ اور تیسرے گروپ کے —— جہاں پروٹین کی مقدار آدھی کر دی گئی تھی مگر خوراک پوری ہی تھی —— 50% چوہے زندہ تھے۔

کیا اس میں کوئی پیغام ہے؟ یو سی ایل اے کے معروف محقق ڈاکٹر رے والفرڈ نے نتیجہ یہ نکالا:

''ہمارے علم کے مطابق کم خوراک لینا وہ واحد طریقہ ہے جو عمر رسیدگی کے عمل کو مسلسل روکتا ہے اور گرم خون والے(warm blooded) جان داروں کی زندگی کا عرصہ طویل کرتا ہے۔ یہی سٹڈیز بلاشبہ انسانوں پر بھی اسی طرح منطبق کی جا سکتی ہیں کیوں کہ اب تک زیرِ تجزیہ سارے جان داروں میں اس کا عمل ایک جیسا رہا ہے۔'' ان تجزیاتی مطالعوں کے مطابق جسمانی کیفیات کا انحطاط، مزاحمتی نظام کے عمومی انحطاط سمیت، غذا کی پابندیوں کی بہ دولت واضح طور پر التوا میں پڑ گیا۔ چنانچہ پیغام آسان اور واضح ہے: کم کھائیں، زیادہ زندہ رہیں۔ میں بھی آپ کی طرح ہوں، مجھے بھی کھانے کا بے پناہ شوق ہے۔ یہ لطف کی ایک شکل بھی ہو سکتی ہے لیکن یہ یقینی بنایے کہ آپ کا لطف اور مزا آپ کو زندگی سے دور تو نہیں لے جا رہا۔ اگر آپ غذا کی بڑی مقدار کھانا چاہتے ہیں، آپ کھا سکتے ہیں۔ صرف یہ یقین کر لیجیے کہ وہ غذا، پانی سے بھرپور ہو۔ آپ بھنے ہوئے گوشت کی جگہ بے پناہ سلاد کھا جائیں اور متحرک اور توانا بھی رہیں۔

صحت مند زندگی گزارنے کا پانچواں اصول ہے **پھلوں کا موثر استعمال۔** پھل سب سے مکمل غذا ہیں۔ اسے ہضم کرنے میں انتہائی کم توانائی خرچ ہوتی ہے اور جسم کو سب سے زیادہ فائدہ ملتا ہے۔ گلوکوز وہ واحد غذا ہے، جس پر آپ کا ذہن کام کر سکتا ہے۔ پھل بنیادی طور پر(fructase) (یہ آسانی گلوکوز میں تبدیل ہو جاتا ہے) ہوتا ہے اور عموماً اس کا 90% سے 95% تک جز پانی ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ یہ صافی ہونے کے ساتھ ساتھ نشو ونما بھی کرتا ہے۔

مسئلہ صرف یہ ہے کہ لوگوں کو اس کا غذائی استعمال اس طرح نہیں آتا جس سے جسم کو بھرپور غذائیت حاصل ہو سکے۔ خالی پیٹ میں لازماً پھل کھانا چاہیے۔ کیوں؟ اس کی وجہ یہ ہے کہ پھل بنیادی طور پر پیٹ میں ہضم نہیں ہوتا۔ یہ چھوٹی آنت میں ہضم ہوتا ہے۔ پھل پیٹ میں سے سیدھا گزر کر، چند لمحوں میں، آنت تک پہنچ جاتا ہے، جہاں یہ اپنی مٹھاس(sugar) خارج کر دیتا ہے لیکن اگر پیٹ میں گوشت، آلو یا سٹارچ ہوں تو پھل وہیں رک جاتا ہے اور گلنا سڑنا شروع ہو جاتا ہے۔ کیا آپ نے کبھی زبردست کھانے کے بعد، کچھ پھل کھایا ہے اور شام تک بدمزگی اور بے چینی کا شکار رہے ہیں؟ وجہ یہ ہے کہ آپ نے اسے صحیح طرح نہیں کھایا۔ آپ کو پھل ہمیشہ خالی پیٹ میں کھانا چاہیے۔

بہترین پھل تر و تازہ پھل یا اس کا تازہ نکلا ہوا جوس ہوتا ہے۔ آپ گلاس یا کین

میں سے نکلا ہوا جوس پینا نہیں چاہتے۔ کیوں نہیں؟ سیل لگانے کے عمل میں جوس کو خاصی حرارت سے گزارا گیا ہے اور اس کا مواد تیزابی ہو گیا ہے۔ کیا آپ کوئی انتہائی اہم خریداری، اپنی بساط کے مطابق، کرنا چاہتے ہیں؟ ایک جوسر خرید لیجیے۔ آپ کے پاس کار ہے؟ کار بیچ کر جوسر خرید لیجیے۔ جوسر آپ کو خاصا آگے تک لے جائے گا یا فی الحال صرف جوسر خرید لیجیے۔ خالی پیٹ، آپ پھل ہی کی طرح، اس کا جوس بھی لے سکتے ہیں۔ اور یہ اتنی جلدی ہضم ہو جاتا ہے کہ اس کے پندرہ بیس منٹ بعد آپ آرام سے کھانا کھا سکتے ہیں۔

یہ صرف میں ہی نہیں کہہ رہا۔ مشہور فریمنگٹن میسیچوسیٹس ہارٹ سٹڈی کے سربراہ ڈاکٹر ولیم کاسٹلو کا کہنا ہے کہ دل کی بیماری سے بچنے کے لیے دنیا کی بہترین غذا پھل ہیں۔ ان کے مطابق پھلوں میں bioflavinoids کا عنصر خون کو گاڑھا ہونے اور شریانوں کو بند ہونے سے روکتا ہے اور باریک رگوں کو مضبوط رکھتا ہے۔ یہ رگیں عموماً خون رسنے کی وجہ سے دل کے دورے کا باعث بن جاتی ہیں۔

کچھ ہی عرصہ پہلے میری ملاقات میراتھن ریس کے ایک کھلاڑی سے ہوئی۔ فطرتاً وہ خاصا شکی مزاج واقع ہوا تھا، تاہم وہ اپنی خوراک میں پھل کا عنصر بڑھانے پر رضا مند ہو گیا۔ جانتے ہیں کیا ہوا؟ اس نے ریس کے وقت میں سے ساڑھے نو منٹ بچا لیے اور اس طرح زندگی میں پہلی دفعہ بوسٹن میراتھن کے لیے کوالیفائی کر گیا۔

پھل کے بارے میں ایک بات اور یاد رکھیے۔ دن کا آغاز کس چیز سے کرنا چاہیے؟ ناشتے میں کیا ہونا چاہیے؟ آپ کے خیال میں کیا یہ مناسب ہو گا کہ آپ آنکھ کھلتے ہی بستر سے چھلانگ لگا کر اٹھیں اور کھانے کی ٹیبل پر بیٹھ کر بھاری بھرکم ناشتہ کر ڈالیں اور پھر سارا دن اسے ہضم کرنے کے لیے پریشان ہوتے پھریں؟ آپ کو چاہیے، ہلکی پھلکی، زود ہضم غذا جو آپ کے جسم کو فوراً fructose فراہم کرے اور اندرونی نظام کی صفائی بھی کر ڈالے۔ صبح اٹھنے کے بعد، جب تک ممکن ہو، کچھ نہ کھائیں، البتہ تازہ پھل یا پھلوں کے نکلے ہوئے تازہ جوس لیں۔ کوشش کریں کہ دوپہر بارہ بجے تک کوئی ٹھوس غذا نہ لیں۔ جتنا زیادہ وقت آپ پھل یا ان کا جوس لیتے رہیں گے، آپ کے جسم کے پاس اندرونی صفائی کے اتنے ہی زیادہ مواقع ہوں گے۔ اگر آپ دن کے آغاز میں، پہلے کی طرح کافی اور اس کے ساتھ الا بلا کھانا چھوڑ دیں، آپ اپنے اندر بلا کی پھرتی اور توانائی محسوس کریں گے، جس کا اندازہ فی الوقت ممکن ہی نہیں۔ دس دن تک آزمایئے اور پھر فرق آپ کے سامنے ہو گا۔

پروٹین کا سربستہ راز صحت مند زندگی کا چھٹا اصول ہے۔ کیا آپ نے یہ محاورہ سنا ہے کہ اگر آپ زبردست قسم کا جھوٹ، اونچی آواز میں اور ذرا طویل عرصے تک بولتے رہیں تو جلد یا بدیر لوگ آپ کا یقین کر لیں گے؟ پروٹین کی حیرت انگیز دنیا میں خوش آمدید! اس سے بڑا جھوٹ آج تک نہیں بولا گیا کہ انسان کو صحت، تندرستی اور توانائی کا بہترین معیار قائم رکھنے کے لیے ہائی پروٹین غذائیت درکار ہوتی ہے۔

امکان ہے کہ آپ اپنی پروٹین خوراک کے بارے میں متفکر ہو جائیں۔ ایسا کیوں ہے؟ بعض لوگ توانائی کی بلند تر سطح کی تلاش میں ہیں۔ بعض کا خیال ہے کہ انہیں اپنی قوت برقرار رکھنے کے لیے پروٹین چاہئیں۔ بعض اسے ہڈیاں مضبوط کرنے کے لیے کھاتے ہیں۔ ان سارے معاملات میں پروٹین کی زیادتی اس کے بالکل برعکس نتائج دیتی ہے۔

آپ کے لیے کتنا پروٹین واقعتاً ضروری ہے؟ آیے اس کا ماڈل تلاش کرتے ہیں۔ آپ کے خیال میں لوگوں کو کس وقت پروٹین کی سب سے زیادہ ضرورت ہوتی ہے؟ غالباً اس وقت، جب وہ شیر خوار ہوتے ہیں۔ فطرت نے ماں کا دودھ عطا کیا ہے، جس میں بچے کی ہر ضرورت موجود ہوتی ہے۔ اندازہ لگایے ماں کے دودھ میں کتنے فی صد پروٹین ہوتے ہیں؟ 50%، 25%، 10%؟ ہر حال میں یہ بہت زیادہ ہے۔ ماں کے دودھ میں پروٹین پیدائش کے وقت 2.38% ہوتا ہے جو چھ ماہ میں کم ہو کر 1.6% یا 1.2% رہ جاتا ہے اور بس، پھر یہ نظریہ کہاں سے آ گیا کہ انسانوں کو پروٹین کی وسیع مقدار چاہیے ہوتی ہے؟

درحقیقت کسی کو بھی کوئی آئیڈیا نہیں کہ ہمیں کتنے پروٹین کی ضرورت ہے۔ پروٹین کی انسانی ضرورت کے بارے میں دس سالہ تجزیاتی مطالعے کے بعد، ڈاکٹر مارک ہیگ سٹیڈ ـــــ ہارورڈ میڈیکل سکول کے سابق پروفیسر ـــــ نے یہ حقیقت تسلیم کی کہ اکثر انسانوں کو جتنے بھی پروٹین غذا کے طور پر ملتے ہیں وہ انہی کے عادی ہو جاتے ہیں۔ مزید براں ''چھوٹے سے سیارے کے لیے غذائیت'' کے مصنفہ فرانسس لیپی جیسے لوگوں نے بھی ـــــ جنہوں نے دس سال تک لازمی amino acids کے حصول کے لیے سبزیوں کے کمبی نیشن کے تصور کو پروان چڑھایا تھا، کہنا شروع کر دیا کہ وہ غلطی پر تھی کہ لوگوں کو اپنے پروٹین ملانے کی کوئی ضرورت نہیں اور اگر وہ سبزیوں پر مشتمل موزوں اور متوازن غذا لیں تو انہیں مطلوبہ پروٹین خود بخود مل جائیں گے۔ نیشنل اکیڈمی آف سائنسز کا کہنا ہے کہ ایک بالغ امریکی کو 56 گرام پروٹین روزانہ چاہئیں۔ نیوٹریشنل سائنسز کی بین الاقوامی یونین کی ایک رپورٹ سے معلوم ہوتا ہے کہ ہر ملک

میں بالغ مرد کی پروٹین ضروریات39 گرام سے110 گرام روزانہ ہوسکتی ہیں۔ سو حقیقی تصور کیا ہوا؟ آپ کو اتنے پروٹین کیوں چاہئیں؟ غالباً ضائع شدہ پروٹین کی کمی کو پورا کرنے کے لیے۔ لیکن آپ دن بھر میں پسینے، پیشاب یا سانس کے عمل کے ذریعے بہت ہی معمولی مقدار ضائع کرتے ہیں۔ سو یہ اعدادوشمار انہیں کہاں سے ملتے ہیں؟

ہم نے نیشنل اکیڈمی آف سائنسز سے رابطہ کر کے استفسار کیا کہ انہوں نے 56 گرام کا عدد کہاں سے لیا۔ حقیقتاً، ان کا اپنا لٹریچر کہتا ہے کہ ہمیں صرف30 گرام چاہئیں لیکن وہ تجویز56 گرام کرتے ہیں۔ اب وہ یہ بھی کہتے ہیں کہ پروٹین کی زیادتی پیشاب کی نالیوں پر کام کا بوجھ ڈال کر تھکاوٹ پیدا کرتی ہے۔ پھر وہ اپنے کہنے کے مطابق مطلوبہ پروٹین سے زیادہ کیوں تجویز کرتے ہیں؟ ابھی تک ان کی جانب سے کسی موزوں جواب کا انتظار ہے۔ انہوں نے صرف اتنا بتایا کہ پہلے وہ80 گرام تجویز کرتے تھے، جب انہوں نے اسے کم کرنے کا فیصلہ کیا تو عوامی سطح پر بہت شور وغوغا ہوا۔ کس کی جانب سے؟ کیا میں نے یا آپ نے شکایت کی تھی؟ ظاہر ہے نہیں۔ یہ شور مچا مخصوص مفادات کی لابی کی جانب سے، جو ہائی پروٹین والی غذا اور دوسری اشیا کی فروخت کے ذریعے پیسا بناتی ہے۔

دنیا میں عظیم ترین مارکیٹنگ پلان کیا ہے؟ لوگوں کو یہ یقین دلانا کہ اگر انہوں نے ان کی بنی ہوئی اشیا استعمال نہ کیں تو وہ زندہ نہیں بچیں گے۔ یہی کچھ پروٹین کے ساتھ ہوا ہے۔ ذرا اس کا صحیح طرح تجزیہ کریں۔ کیسا آئیڈیا ہے کہ آپ کو پروٹین توانائی کے لیے چاہیے۔ آپ کا جسم توانائی کے لیے کیا استعمال کرتا ہے؟ سب سے پہلے یہ پھلوں، سبزیوں اور sprouts سے حاصل شدہ گلوکوز استعمال کرتا ہے؟ پھر یہ سٹارچ استعمال کرتا ہے۔ پھر اسے روغن(fat) چاہیے ہوتا ہے۔ آخری چیز، جو یہ کبھی استعمال کرتا ہے، پروٹین ہوتی ہے۔ اس راز کے لیے اتنا ہنگامہ! اس نظریے کے بارے میں کیا خیال ہے کہ پروٹین توانا رکھنے میں مدد کرتا ہے؟ غلط! زیادہ پروٹین جسم کو زیادہ نائٹروجن فراہم کر کے، تھکاوٹ کو جنم دیتے ہیں۔ پروٹین سے بری طرح بھرے ہوئے باڈی بلڈرز مراتھن ریس میں کہیں بھی اپنے جوہر دکھاتے دکھائی نہیں دیتے، وہ بہت ہی تھکے ہوتے ہیں۔ پروٹین ہڈیوں کو مضبوط کرتے ہیں، اس بارے میں کیا خیال ہے؟ بالکل غلط، معاملہ اس کے برعکس ہے۔ پروٹین کی زیادتی کو osteoporosis یعنی ہڈیوں کی نرمی اور کمزوری، سے جوڑا جاتا ہے۔ دنیا میں مضبوط ترین ہڈیاں سبزی کھانے والوں کی ہوتی ہیں۔ میں ہزاروں وجوہات بتا سکتا ہوں کہ پروٹین کے لیے گوشت کھانا آپ

کے بدترین اعمال میں سے ایک ہے۔ پورٹین میٹا بولزم کا ایک بائی پراڈکٹ ایمونیا ہے۔ میں دو نکات یہاں خصوصاً بتانا چاہوں گا۔ اول یہ کہ گوشت میں یورک ایسڈ کی بلند سطح موجود ہوتی ہے۔ یورک ایسڈ جسم کے زندہ جرثوموں کے عمل کی وجہ سے پیدا ہونے والے بے کار مادوں میں سے ایک اور خارج ہونے والی چیز ہے۔ گردے یورک ایسڈ کو خون کے بہاؤ میں سے نکال کر اسے پیشاب کی نالیوں میں بھیج دیتے ہیں۔ اگر یورک ایسڈ کو خون میں سے فوراً اور پوری طرح باہر نہیں نکالا جاتا تو یہ جسم کے ٹشوز میں جمع ہوتا جاتا ہے اور بعد میں گٹھیا یا پیشاب کی نالی میں پتھری کو جنم دیتا ہے۔ گردوں کے ساتھ کیا بیتے گی؟ اس کا ذکر ہی چھوڑیے۔ leukemia سے متاثر لوگوں کے خون کے بہاؤ میں عموماً یورک ایسڈ کی بلند سطح دیکھی گئی ہے۔ گوشت کے ایک عام ٹکڑے میں یورک ایسڈ کے چودہ دانے ہوتے ہیں۔ آپ کا جسم دن بھر میں بہ مشکل آٹھ دانے ختم کر سکتا ہے۔ مزید براں، آپ کو پتا ہے کہ گوشت کو کیا چیز ذائقہ دیتی ہے؟ اس جانور کا یورک ایسڈ، جواب ختم ہو چکا ہے۔ اگر آپ کو شک ہے تو یہودیوں کے سٹائل کا گوشت ـــــ مسالے ڈالے جانے سے پہلے ـــــ کھا کر آزمایے۔ خون اس میں سے بالکل نکال دیا جاتا ہے، سو زیادہ تر یورک ایسڈ ہی بچتا ہے۔ یورک ایسڈ کے بغیر گوشت میں کوئی خوشبو نہیں ہوتی۔ کیا یہی کچھ آپ اپنے جسم میں ڈالنا چاہتے ہیں، وہ ایسڈ، جو عموماً جان دار کے پیشاب کے ساتھ خارج ہو جاتا ہے؟

یہی نہیں بلکہ گوشت میں کولن جرثوموں ـــــ سڑاند پیدا کرنے والے بیکٹیریا ـــــ کی بھرمار ہوتی ہے۔ ڈاکٹر جے ملٹن ہاف مین نے اپنی کتاب ''میڈیکل کری کلم (curriculum) میں گم شدہ تعلق ـــــ غذائی کیمیا اور جسمانی کیمیا کا باہمی ربط۔'' میں صفحہ 135 پر یوں وضاحت کی ہے: ''جب تک جانور زندہ رہتا ہے، کولن میں اوسموٹک پراسس (osmotic process) تعفن پیدا کرنے والے بیکٹیریا کو جانور میں داخل ہونے سے روکے رکھتا ہے۔ جانور کے ذبح ہوتے ہی اس کا اوسموٹک پراسس ختم ہونے کی وجہ سے تعفن پیدا کرنے والا بیکٹیریا کولن کی دیواروں سے نکل کر گوشت میں داخل ہونے لگتا ہے اور اسے تختہ مشق بنا لیتا ہے۔'' دیکھا! گوشت کتنی جلدی خراب ہوتا ہے۔ بعض دوسرے ماہرین کے مطابق تازہ گوشت کی نسبت اس قسم کے بیکٹیریا، وقت کے ساتھ ساتھ، باسی گوشت میں، بڑھتے جاتے ہیں، یہ عمل ذبح کے ساتھ ہی شروع ہوتا ہے اور سٹوریج کی مدت کے ساتھ اس میں اضافہ ہوتا جاتا ہے، کیا یہی کچھ آپ کھانا چاہتے ہیں؟

اور اگر اب بھی آپ بہ ضد ہیں تو اول یہ ضمانت حاصل کر لیجیے کہ جس جانور کا گوشت آپ کھا رہے ہیں وہ کسی چراگاہ میں پلا بڑھا ہوتا کہ اس میں ہارمونز یا ڈی۔ای۔ایس کی نشوونما نہ ہوئی ہو، اور دوسرے یہ کہ گوشت کا استعمال از حد کم کر دیجیے۔ میرے کہنے کا قطعاً یہ مطلب نہیں کہ گوشت کھانا چھوڑ کر آپ صحت مند ہو جائیں گے اور نہ ہی میں یہ کہہ رہا ہوں: اگر آپ گوشت کھاتے رہے تو آپ تندرست نہیں رہ پائیں گے۔ ان دونوں میں سے کوئی بات بھی سچ نہیں۔ بہت سے گوشت خور لوگ سبزی خوروں کی نسبت محض اس لیے زیادہ صحت مند ہیں کیوں کہ بعض سبزی خوروں کا یہ خیال ہوتا ہے کہ چونکہ انہیں گوشت نہیں مل رہا، اس لیے وہ کچھ بھی کھا سکتے ہیں۔ میں اس کی حمایت بہر حال نہیں کر رہا۔ لیکن یقین کیجیے کہ اگر آج آپ کسی دوسرے جان دار کا گوشت نہ کھانے کا پختہ عزم کر لیتے ہیں تو آپ زیادہ صحت مند اور خوش و خرم محسوس کریں گے۔ آپ کو پتا ہے کہ فیثا غورث، سقراط، افلاطون، ارسطو، لیونارڈو ڈاونسی، آئزک نیوٹن، والٹیئر، ہنری ڈیوڈ تھوریو، جارج برنارڈ شا، بنجمن فرینکلن، تھامس ایڈیسن، ڈاکٹر البرٹ شوئٹزر، مہاتما گاندھی میں کیا قدر مشترک ہے؟ یہ سب لوگ سبزی خور تھے۔ ماڈل کرنے کے لیے کوئی برے لوگوں کا گروپ تو نہیں، ٹھیک ہے نا؟

جہاں تک ڈیری کی اشیا کا تعلق ہے، بعض صورتوں میں وہ اور بھی نقصان دہ ہوتی ہیں۔ ہر جانور کا دودھ اسی جانور کے لیے، اجزا کے صحیح تناسب لیے ہوتا ہے۔ گائے سمیت، دوسرے جانوروں کا دودھ پینا بھی بہت سے مسائل جنم دے سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، گائے کے دودھ میں موجود نشوونما کے طاقت ور ہارمونز ایک بچھڑے کو جنم دینے کے لیے تشکیل دیے گئے ہیں۔ یاد رہے بچھڑے کا وزن پیدائش کے وقت 90 پاؤنڈ ہوتا ہے اور دو سال بعد، جوانی کی حالت میں ایک ہزار پاؤنڈ تک پہنچ جاتا ہے۔ انسانی بچے سے موازنہ کریں جو چھ سے آٹھ پونڈ کا پیدا ہوتا ہے اور اکیس سال بعد جسمانی بلوغت کو پہنچنے تک ایک سو سے دو سو پاؤنڈ تک بڑھتا ہے۔ ہماری آبادی پر اس کے اثرات کے بارے میں خاصی متضاد آرا پائی جاتی ہیں۔ ڈیری پراڈکٹس کے ماہر، ڈاکٹر ولیم ایلس کہتے ہیں، اگر آپ الرجی پیدا کرنا چاہتے ہیں، دودھ پئیں۔ اگر آپ اپنے جسمانی نظام میں رکاوٹیں چاہتے ہیں تو دودھ پئیں۔ اس کی وجہ یہ کہ بہت کم لوگ گائے کے دودھ میں موجود پروٹین کو صحیح طرح جزو بدن بنا پاتے ہیں۔ گائے کے دودھ میں بنیادی پروٹین کیزین (casein) ہوتا ہے جو گائے کے جسمانی نظام صحت کے لیے ضروری ہوتا ہے۔ مگر، ڈاکٹر ولیم کی تحقیق کے مطابق، شیر خوار اور جوان، دونوں ہی انسانوں کے لیے

کیزین کا ہضم کرنا خاصا مشکل ہوتا ہے۔اس کے مطالعے کے مطابق، شیر خوار بچوں میں اس کی 50% یا اس سے زیادہ مقدار ہضم نہیں ہو پاتی۔ جزوی طور پر ہضم شدہ یہ پروٹین انسانی خون کے بہاؤ میں شامل ہو کر مختلف الرجیز پیدا کرتا ہے۔ظاہر ہے ان جزوی ہضم شدہ پروٹین کو ہٹانے کا اضافی بوجھ جگر پر جا پڑتا ہے اور بالآخر یہ غیر ضروری بوجھ نظام اخراج (exeretory system) پر جاتا ہے۔اس کے برعکس لیکٹل بومن(lactalbumin) انسانی دودھ کا بنیادی پروٹین، انسان کے لیے ہضم کرنا زیادہ آسان ہوتا ہے۔کیلشیم کے حصول کے لیے دودھ کے استعمال کا جہاں تک تعلق ہے، ڈاکٹر ولیم کا کہنا ہے کہ 25000 لوگوں کے خون کے ٹیسٹ کرنے کے بعد پتا چلا کہ جو لوگ تین، چار یا پانچ گلاس دودھ روزانہ پیتے ہیں، ان کے بلڈ کیلشیم کی سطح سب سے کم تھی۔ مناسب کیلشیم کے لیے سبز سبزیاں، مکھن یا میوہ کھانے چاہئیں۔ان میں بے تحاشا کیلشیم ہوتا ہے اور جسم اسے بہ آسانی استعمال بھی کر سکتا ہے۔ یہ بھی ذہن میں رکھیے کہ اگر آپ بہت زیادہ کیلشیم استعمال کریں گے تو یہ آپ کے گردوں میں جمع ہو کر پتھری کی شکل بھی اختیار کر سکتا ہے۔اسی لیے آپ کا جسم خون کے ارتکاز کو نسبتاً نچلی سطح پر رکھنے کے لیے آپ کے کھائے ہوئے 80% کیلشیم کو مسترد کر دیتا ہے۔ اگر آپ کو کیلشیم کی زیادہ ہی فکر ہے تو دودھ کے علاوہ بھی اس کے مختلف ذرائع ہیں۔مثلاً دودھ کا ہم وزن سبز شلجم اس کی نسبت دو گنے کیلشیم کا حامل ہوتا ہے۔تاہم اکثر ماہرین کے نزدیک کیلشیم کے متعلق لوگوں کی فکر عموماً بے جا ہوتی ہے۔

دودھ کا جسم پر بنیادی اثر کیا ہوتا ہے؟ اس سے سخت بلغمی مادہ بنتا ہے اور چھوٹی آنت میں ہر طرف پھیل کر، اس کا راستہ روکتا ہے اور اس طرح جسم کی فعالیت کو متاثر کرتا ہے۔ جہاں تک پنیر کا تعلق ہے تو یہ دودھ کی ہی جمی ہوئی (concentrated) شکل ہے۔ایک پونڈ پنیر بنانے میں 5 پاؤنڈ دودھ استعمال ہوتا ہے۔اس میں صرف fats کی موجودگی ہی اس کے کم استعمال کی مناسب وجہ بنتی ہے۔ ہاں اگر پنیر کھانا ہی ہے تو بہت سارے سلاد کے ساتھ اس کا چھوٹا سا ٹکڑا لے لیجیے۔اس طرح پنیر کے مضر اثرات کے مقابلے کے لیے پانی کے عنصر سے بھرپور غذا موجود ہوگی۔بعض لوگوں کے نزدیک پنیر سے دوری خاصا تکلیف دہ تصور ہے۔ میں جانتا ہوں آپ کو پزا(pizza) اور برائی(brie) کا بہت شوق ہے۔ یوگرٹ؟ یہ بھی اتنی ہی بری ہے۔ آئس کریم؟ یہ بھی آپ کے لیے کوئی شان دار چیز نہیں۔لیکن اس مزے دار ذائقے کو چھوڑنے کی ضرورت نہیں۔ آپ برفیلے کیلوں کو جوسر کے ذریعے نکال کر، آئس کریم کا سا

مزا لے سکتے ہیں۔ کاٹیج چیز (پنیر) کے بارے میں کیا خیال ہے؟ کیا آپ کو علم ہے کہ کاٹیج چیز کو گاڑھا کرنے اور اسے اکٹھا رکھنے کے لیے اکثر ڈیریز کیا کرتی ہیں؟ پلاسٹر آف پیرس (کیلشیم سلفیٹ) استعمال کرتی ہیں۔ میں مذاق نہیں کر رہا۔ وفاقی معیار میں بھی اس کی اجازت ہے، تاہم کیلی فورنیا میں اس کا استعمال خلاف قانون ہے۔ تاہم یہ کسی بھی ریاست سے کیلی فورنیا بھیجا جا سکتا ہے۔ کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ ایک صاف ستھری بلار کاوٹ خون کے بہاؤ کو قائم رکھنے کی کوشش کرتے ہوئے، اس میں پلاسٹر آف پیرس ملانا شروع کر دیا جائے؟

ان ڈیری مصنوعات کے بارے میں ہم نے ایسی باتیں پہلے کیوں نہیں سنیں؟ کئی وجوہ ہیں۔ لوگوں کے اپنے اپنے خیالات اور ذہنی کیفیات ہوتی ہیں۔ ایک وجہ یہ بھی ممکن ہے کہ حکومت ڈیری کی اضافی پیداوار کو ٹھکانے لگانے کے لیے 2.5 بلین ڈالر سالانہ خرچ کر رہی ہے۔ نیویارک ٹائمز کے مطابق حکومت کی نئی حکمت عملی یہ ہے کہ ڈیری مصنوعات کے استعمال کی حوصلہ افزائی کی جائے اور دوسری طرف، بڑی عجیب بات ہے` زیادہ (fats) چکنائی کے استعمال کے مضر اثرات سے آگاہی کے لیے زبردست اشتہار بازی کی جا رہی ہے۔ حکومت کے گوداموں میں 1.3 بلین پاؤنڈ خشک دودھ، 400 بلین پاؤنڈ مکھن اور 900 ملین پاؤنڈ پنیر کا ذخیرہ موجود ہے۔ ڈیری صنعت کے متعلق یہ کہنے کا مقصد قطعاً اس پر حملہ آور ہونا نہیں۔ میرے خیال میں ڈیری کے شعبے کے لوگ انتہائی محنتی اور جفاکش لوگ ہیں، لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ میں ان کی مصنوعات کا استعمال لازماً کروں۔ مجھے بہر حال یہ دیکھنا ہے کہ میرے وجود اور میری بہتر جسمانی حالت کے لیے کیا ضروری ہے، اور کیا غیر ضروری۔

میں بھی آپ ہی کی طرح ہوا کرتا تھا۔ پزا میری پسندیدہ غذا تھی۔ میں اسے چھوڑنے کا سوچ بھی نہیں سکتا تھا۔ لیکن جب سے چھوڑا ہے، خود کو اتنا چاق چوبند محسوس کرتا ہوں کہ اگلے لاکھ سال میں بھی دوبارہ اسے ہاتھ لگانا نہیں چاہوں گا۔ فرق بیان کرنے کی کوشش ایسے ہی ہے جیسے کسی ایسے شخص کو گلاب کی خوشبو کے بارے میں بتایا جائے جس نے پہلے کبھی اسے سونگھا ہی نہیں۔ ممکن ہے اس کا اندازہ لگانے کے لیے آپ بھی اس خوشبو کو سونگھنے کی کوشش کریں۔ دودھ نہ لینے کے ساتھ دوسری ڈیری مصنوعات کو تیس دن کے لیے محدود کر دیں اور اپنے جسم میں پیدا شدہ نتائج محسوس کریں۔

یہ ساری کتاب آپ کی معلومات کے لیے تشکیل دی گئی ہے۔ کیا فائدہ مند ہے اور کیا بے کار؟ یہ فیصلہ آپ کو کرنا ہے۔ تاہم یہ فیصلہ کرنے سے پہلے، ان سارے اصولوں کو آزما

کیوں نہ لیا جائے؟ ان چھ اصولوں کو اگلے دس یا تیس دن تک یا ساری زندگی تک کے لیے آزمایئے اور پھر اندازہ لگایئے کہ کیا یہ سب آپ کی کارکردگی کو بہتر بنانے میں اور توانائی کی اعلیٰ سطح جنم دینے میں آپ کی مدد کرتے ہیں۔ ایک چھوٹی سی اہم بات بتاتا چلوں۔ اگر آپ موثر انداز میں اس طرح سانس لینے لگیں جو آپ کے لمف سسٹم کو متحرک کر سکے اور اپنی غذا کا صحیح کمبی نیشن استعمال کریں۔ بھرپور پانی کے جزو پر مشتمل 70% خوراک لیں تو پتا ہے کیا ہوگا؟ یاد ہے ڈاکٹر برائس نے پانی کی طاقت کے بارے میں کیا کہا تھا؟ کیا آپ نے کسی ایسی عمارت میں، جہاں سے نکلنے کے راستے بہت کم ہوں، آگ بھڑکتے دیکھی ہے؟ ہر شخص اسی خارجی راستے کی طرف دوڑ لگا دیتا ہے۔ آپ کا جسم بھی اسی طرح کام کرتا ہے۔ یہ سالوں سے جمع شدہ گندگی اور کوڑا کرکٹ کی صفائی کا کام شروع کر دے گا اور اسے تیزی سے انجام دینے کے لیے پوری توانائی لگائے گا تو ممکن ہے اچانک آپ کو شدید نزلہ زکام ہو جائے۔ کیا اس کا مطلب ہے کہ آپ کو ''زکام'' ہو گیا ہے؟ نہیں آپ نے ''زکام'' کھایا ہے۔ برسوں پرانی تکلیف دہ غذائی عادتوں کی وجہ سے آپ نے نزلہ زکام پیدا کیا ہے۔ اب آپ کا جسم برسوں کی جمع شدہ فضول مادے اور اضافی چیزیں باہر نکالنے کے لیے ان مخصوص اعضا کو توانائی دے رہا ہے جو ان کے اخراج کے لیے مستعمل ہیں۔ بعض لوگوں کے ٹشوز سے زہریلا مادہ خارج ہو کر، خون کے بہاؤ میں شامل ہو کر، ہلکا پھلکا سر درد بھی کر سکتا ہے۔ ایکسی ڈرین لیں گے؟ نہیں! آپ ان زہریلے مادوں کو کہاں لے جانا چاہتے ہیں، اندر یا باہر؟ بھرے بلغمی مادے کو آپ اپنے رومال میں لانا چاہتے ہیں یا اپنے پھیپھڑوں پر جمانا؟ برسوں پرانی غلط عادتوں کی صفائی کے لیے یہ معمولی قیمت تو ادا کرنا ہی ہوگی۔ اکثر لوگوں کو کوئی منفی احساس قطعاً نہیں ہوگا۔ وہ صرف زیادہ توانائی اور چوکسی محسوس کریں گے۔

کتاب کی ضخامت کو ملحوظ رکھتے ہوئے، غذا کے بارے میں کئی موضوعات —— چکنائی، تیل، شوگر، سگریٹ وغیرہ —— کو چھیڑا نہیں گیا۔ میرا خیال ہے، اس باب کے مطالعے کے بعد، آپ اپنی ذاتی صحت کے متعلق خود بھی تحقیق و جستجو کا سلسلہ جاری رکھیں گے۔ یاد رکھیے ہماری جسمانی فعالیت کی کوالٹی ہمارے تصورات اور رویوں پر اثر انداز ہوتی ہے۔ آئے دن ہمارے مشاہدے میں آتا ہے کہ الٹی سیدھی امریکی خوراک، فاسٹ فوڈ، ضمنی غذائیں اور کیمیکلز جسم میں بے کار اشیا کو ذخیرہ کرنے کا باعث بن رہی ہیں اور یہ فضول مادہ آکسیجن اور جسم کی برقی توانائی کی سطح کو بدل ڈالتی ہیں، نتیجہ کینسر سے کرائم تک کچھ بھی نکل سکتا ہے۔

میں نے زندگی میں غذا سے متعلق مجرمانہ غفلت کے شکار ایک خبطی لڑکے کے احوال سے زیادہ کوئی خوف ناک صورت حال نہیں دیکھی۔ الیگزینڈر سکاؤس نے اپنی کتاب "غذا، جرم اور مجرمانہ غفلت" میں اس کی کیفیت اس طرح بیان کی ہے:

ناشتے میں وہ لڑکا پانچ کپ شوگر سمیکس(smacks)، چکنا میوہ اور دودھ کے دو گلاس لیا کرتا تھا۔ سنیک کے طور پر ایک فٹ طویل لیکورائس(licorice) اور چھ انچ لمبی تین بیف جرکی سٹکس لیتا تھا۔ لنچ میں وہ دو ہیم برگر، فرنچ فرائز، کچھ اور لیکورائس، تھوڑی سی سبز پھلیاں اور نہ ہونے کے برابر سلاد لیا کرتا تھا۔ رات کے کھانے سے پہلے وہ تھوڑی سی ڈبل روٹی اور چاکلیٹ ملا دودھ لیتا۔ پھر وہ سفید ڈبل روٹی کے ساتھ پی نٹ بٹر(butter) اور جیلی سینڈوچ لیتا، ٹماٹر کے جوس کا ڈبہ اور دس اونس کا کوئی ٹھنڈا شربت لیتا، بعد میں وہ آئس کریم کا پیالہ، ایک میراتھن کینڈی بار اور پانی کا چھوٹا سا گلاس لیا کرتا۔

ایک جسم کتنی چینی برداشت کرسکتا ہے؟ پانی کے اجزا پر مشتمل کتنی غذا وہ لے رہا تھا؟ کیا اس کا یہ کمبی نیشن صحیح تھا؟ ایک معاشرے میں، جہاں بچوں کو اس سے بہت کم مماثل غذا ملتی ہے، وہاں بھی مسائل پیدا ہو جاتے ہیں۔ آپ کا کیا خیال ہے، یہ "غذائیں" اس کی جسمانی فعالیت، اس کی ذہنی کیفیت اور اس کے رویے کو متاثر نہیں کر رہی ہوں گی؟ آپ شرط لگا سکتے ہیں، ایک ماہر غذائیت کے "رویے سے متعلق سوال نامے کے مطابق" جب اس چودہ سالہ لڑکے کو چیک کیا گیا تو درج ذیل اثرات سامنے آئے: سو جانے کے بعد، میں اچانک اٹھ جاتا ہوں اور دوبارہ سو نہیں پاتا۔ سر درد ہوتا رہتا ہے—— جلد پر چبھن یا سوزش ہوتی ہے—— میرا پیٹ یا آنتیں اپ سیٹ رہتی ہیں—— جلد پر کالے، نیلے نشانات یا خراش ابھر آتے ہیں—— رات کو خوف ناک خواب دکھائی دیتے ہیں—— میں بے ہوشی یا غنودگی کی کیفیت محسوس کرتا ہوں، ٹھنڈے پسینے آتے ہیں—— بھوک لگتی ہے، نہ کھانے سے غشی کی کیفیت ہو جاتی ہے—— چیزیں عموماً بھول جاتا ہوں، کھانے پینے کی اکثر چیزوں میں چینی ملاتا ہوں—— بے چین رہتا ہوں—— دباؤ کی حالت میں کام نہیں کر سکتا—— چیزوں کے متعلق فیصلہ کرنا دوبھر ہو جاتا ہے—— ڈپریس رہتا ہوں—— چیزوں کے بارے میں مسلسل پریشان رہتا ہوں—— کنفیوژ رہتا ہوں—— بلاوجہ گھبراہٹ کا شکار ہو جاتا ہوں—— چھوٹی باتوں پر بلاوجہ زیادہ توجہ دیتا ہوں اور آسانی سے غصہ آ جاتا ہے—— خوف زدہ ہو جاتا ہوں—— نروس ہو جاتا ہوں—— بہت جذباتی ہوں—— بلاوجہ چیخنے چلانے لگتا ہوں۔

آپ اس کیفیت پر حیران ہو رہے ہیں جو اس خبطی نوجوان کے رویوں سے پیدا ہوئی ہے؟ خوش قسمتی سے، یہ اور اس جیسے دوسرے کئی نوجوان اپنے رویوں میں انقلابی تبدیلیاں لا رہے ہیں۔ وجہ یہ نہیں کہ انہیں طویل مدت کی سزا دے کر جیل بھیج دیا گیا ہے، بلکہ ان کے رویے اور ان کی حیاتیاتی کیمیائی کیفیت کا اہم ذریعہ غذا میں تبدیلی کے ذریعے بدل ڈالا گیا ہے۔ مجرمانہ رویہ صرف ذہن کی پیداوار نہیں ہوتا۔ حیاتیاتی کیمیائی متغیرات کیفیت پر اور بعد ازاں رویے پر اثر انداز ہوتے ہیں۔1952ء میں ہارورڈ سکول آف پبلک ہیلتھ کے ڈین جیمز سمنز نے واضح طور پر کہا تھا: ''دماغی بیماریوں کی تحقیق کے لیے تازہ اپروچ کی خصوصی ضرورت ہے۔ کیا یہ ممکن نہیں کہ ذہن کے (cesspools) کی صفائی کے لیے آج ہم جو بے پناہ وقت، توانائی اور پیسا خرچ کر رہے ہیں، کل اس سے بہتر انداز میں دماغی امراض کی مخصوص حیاتیاتی وجوہ کو دریافت کرنے اور انہیں ختم کرنے کی کوشش کر سکیں۔

آپ کی غذا نے، ممکن ہے آپ کو جرم کی طرف نہ دھکیلا ہو، لیکن کیوں نہ ایسا انداز زندگی اپنایا جائے جو آپ کو زیادہ تر وقت انتہائی توانا جسمانی فعالیت اور کیفیت فراہم کر سکے؟

سال ہا سال میں نے مکمل صحت مند زندگی کا لطف اٹھایا ہے، بنا کسی بیماری کے۔ لیکن میرا چھوٹا بھائی اسی عرصے میں متواتر تھکاوٹ اور بیماری کا شکار رہا ہے۔ میں نے بارہا اس سے بات کی۔ اس نے گزشتہ برسوں میں میری صحت میں بہتری کا مشاہدہ کرتے ہوئے بالآخر تبدیلی کی حامی بھر لی۔ لیکن ایک عجیب بات ہوئی، جونہی وہ اپنے غذائی پیٹرن بدلنے کی کوشش کرتا، اس کی ذہنی رو جنونی حد تک غیر مطلوبہ اشیا کی طرف بھٹک جاتی۔ سوچیے، ایسا کیوں ہوا؟ آپ میں ایسی خواہش کیوں ہوتی ہے؟ پہلے تو یہ سمجھ لیجیے کہ آپ اپنی اندرونی تصویر کشی کے ذریعے، اسے جنم دیتے ہیں۔ یہ عموماً لاشعوری طور پر ہوتا ہے۔ کسی بھی طرح کی خوراک کی شدید خواہش کے لیے ایک خاص کیفیت خود پر طاری کرنا ہوگی، جس کی بنیاد مخصوص اندرونی تصاویر پر ہوگی۔ یاد رکھیے، چیزیں خود بخود نہیں ہو جاتیں۔ ہر نتیجے کے لیے کوئی وجہ ہوتی ہے۔

میرے بھائی کو کے ایف سی کے چکن کا جنون کی حد تک شوق تھا۔ وہ کے ایف سی کے قریب سے گزر رہا ہوتا اور اس کی ذہنی رو پچھلے کسی ایسے موقع پر جا دھمکتی، جب وہ وہاں فرائڈ چکن کے مزے دار ذائقے کا لطف لے رہا ہوتا تھا، خستہ، گرما گرم اور خوش ذائقہ چکن کا تصور سر پر سوار ہوتا تو بے چارے سلاد کے لیے جگہ کہاں سے بنتی۔ میں نے اس کی ذہنی کیفیت بھانپ لی اور اس کے ذہن میں تبدیلی لانے والی ذیلی جہتیں بھی دریافت کر لیں، تو ایک دن

اس نے اپنی اسی خواہش پر قابو پانے کے لیے میری مدد مانگی، کیوں کہ اس خواہش کے ہاتھوں اس کا غذائی پروگرام اور صحت دونوں ہی خطرے سے دوچار تھے۔ میں نے اس سے کے ایف سی چکن کھانے کی اندرونی تصویر بنانے کے لیے کہا۔ لمحے بھر میں اس کے منہ سے رال ٹپکنے لگی۔ پھر میں نے اس سے اس کی اندرونی تصویر کی بصری، سمعی، لمسیاتی اور ذائقتی کی ذیلی جہتیں تفصیلاً بیان کرنے کو کہا۔ یہ خاکہ بائیں جانب اوپر کی سمت تھا۔ پورے قدوقامت (life size) کا، متحرک، مرتکز اور رنگین۔ وہ اپنے آپ کو کہتے ہوئے سن رہا تھا۔ ''واہ، بہت ہی مزے دار ہے۔'' ساتھ ساتھ وہ کھا بھی رہا تھا، خستگی اور حرارت کا احساس اسے بہت پسند تھا۔ پھر میں نے اسے اس کی نفرت انگیز خوراک کو تصویر کرنے کے لیے کہا، جس کا خیال آتے ہی اسے قے آنے کا احساس ہونے لگے —— گاجریں۔ (مجھے اس کا پہلے سے علم تھا کیوں کہ مجھے گاجر کا جوس پیتے دیکھ کر، اس کا رنگ ہمیشہ بدل جایا کرتا تھا) میں نے گاجروں کی ذیلی جہتوں کی تفصیل اس سے بیان کرائی۔ وہ اس کے بارے میں سوچنا بھی نہیں چاہتا تھا۔ اسے متلی کا سا احساس ہونے لگا۔ اس نے بتایا کہ گاجریں بائیں جانب نچلی سمت کو ہیں۔ گہری اور جسامت میں چھوٹی، غیر متحرک اور سرد انگیز کیفیت کی حامل ہیں۔ اس کی سمعی تصویر بتا رہی تھی، ''یہ ساری چیزیں پریشان کن ہیں، میں انہیں قطعاً کھانا نہیں چاہتا، مجھے ان سے نفرت ہے۔'' اس کی لمسیاتی اور ذائقتی کی حسیات سرد مہری، بے اعتنائی اور بدذائقگی کی صورت حال میں پھنسی تھیں۔ میں نے اسے تخیل میں ہی کچھ کھانے کو کہا۔ واقعتاً اس کی طبیعت خراب ہونے لگی۔ اس نے کہا کہ وہ یہ نہیں کر سکتا۔ میں نے پوچھا، ''اگر تم نے ایسا کر لیا تو حلق سے نیچے اتارتے ہوئے، تمہیں کیسا محسوس ہوگا؟'' اس نے کہا، میں سب کچھ پھینک کر کھڑا ہو جاؤں گا۔

کے ایف سی اور گاجروں کے درمیان، اس کی پیش کردہ تصاویر کے سارے فرق کا پورا جائزہ لینے کے بعد، میں نے اس سے پوچھا کہ کیا وہ اپنی صحت کو بہتر بنانے میں معاون غذا کے لیے، ان دونوں کے متعلق اپنی سوچ بدل سکتا ہے؟ اس نے انتہائی یاس انگیز انداز میں کہا، ''ہاں ضرور۔'' میں ایسی بہت سی آوازیں روزانہ سنتا رہتا ہوں۔ سو میں نے اس سے ساری ذیلی جہتیں بدلوا دیں۔ میں نے اس سے چکن کی تصویر بائیں جانب نیچے کو اتروائی۔ ایک دم اس کے چہرے پر پریشانی کے آثار نمودار ہوئے۔ میں نے اس تصویر کو غیر واضح اور چھوٹی جسامت کی اور غیر متحرک کرایا اور اس سے یہ لفظ کہلوائے: ''یہ کھانا بے ہودہ ہے، میں اسے کھانا ہی پسند نہیں کرتا۔'' میں نے اس سے وہ لہجہ نکلوایا جو وہ گاجروں کے بارے میں کہتے

ہوئے استعمال کرتا تھا۔ میں نے اس سے چکن کا تصور کرایا۔ یہ کتنا بدذائقہ ہے، جلا بھنا اور سڑا ہوا۔ چپچپا، نرم، غرض انتہائی بے ہودہ۔ دوبارہ اس کی طبیعت خراب دکھائی دینے لگی۔ میں نے اس سے ایک ٹکڑا کھانے کو کہا اور اس نے واقعتاً نفی میں جواب دیا۔ کیوں؟ کیوں کہ چکن اب اس کے ذہن کو وہی سگنلز دے رہا تھا جو پہلے گاجر دیا کرتی تھی۔ اس لیے اس کے احساسات بھی اسی طرح کے ہو گئے۔ آخر میں، میں نے اسے چکن کا لقمہ لینے کے لیے کہا اور اس نے کہا۔ ''میرا خیال ہے، میں اسے پھینک دیتا ہوں۔''

پھر میں نے اس کے ذہن میں گاجر کی تصاویر کو پکڑا اور اس کے ساتھ بالکل برعکس عمل کیا۔ میں نے یہ تصویریں ذہن کے دائیں جانب اوپر کو کرنے اور انہیں پوری جسامت، روشنی، ارتکاز دینے اور رنگین بنانے کو کہا۔ پھر اسے اس کے مخصوص لہجے میں خود سے کہنے کے لیے آمادہ کیا۔ ''یہ تو بہت ہی مزے دار ہے۔'' اور وہ تصور میں کھاتے ہوئے یہ الفاظ کہہ رہا تھا اور اس میں خستگی اور حرارت محسوس کر رہا تھا۔ اب اسے گاجریں پسند تھیں۔ اس رات ہم ڈنر کے لیے گھر سے باہر گئے اور اس نے اپنی شعوری زندگی میں پہلی بار گاجر کا آرڈر دیا۔ اسے اس کا خوب لطف آیا حالانکہ ہم وہاں کے ایف سی سے گزر کر ہی گئے تھے۔ اس وقت سے گاجریں اس کی ترجیحی غذا میں شامل ہو گئی ہیں۔

اسی طرح کی ملتی جلتی صورت حال میری بیوی بیکی کی بھی تھی۔ میں نے پانچ منٹ میں اس کا حل نکال دیا۔ چاکلیٹ کی ذیلی جہتیں ـــــ مٹھاس، بالائی، بھرپور غذائیت ـــــ ایک ایسی غذا سے تبدیل کرائیں جسے کھانے سے اسے شدید بدمزگی اور متلی کا احساس ہوتا۔ وہ دن اور آج کا دن، اس نے چاکلیٹ کو ہاتھ نہیں لگایا۔

اس باب میں بیان کردہ چھ اصول اپنانے سے، آپ اپنی پسند کی صحت کا مقصد آسانی سے حاصل کر سکتے ہیں۔ مہینہ بھر ان اصولوں اور تصورات کو عملی جامہ پہنایے اور پھر خود میں آتی مثبت تبدیلیاں ملاحظہ کیجیے۔ مناسب غذا اور موثر سانس لینے کے ذریعے اپنی بائیو کیمسٹری کے تبدیل شدہ نتائج دیکھیے۔ کیا ہی اچھا ہو اگر آپ اپنے دن کا آغاز گہرے، صاف ستھرے، طاقت وَر ایسے دس سانسوں سے کریں جو آپ کے اندرونی سسٹم کو چاق چوبند کر دے۔ آپ خود کو توانا، خوش باش محسوس کریں اور اپنی جسمانی حرکات وسکنات پر آپ کو مکمل قابو ہو۔ آپ گوشت اور ڈیری اشیا کے استعمال کے بجائے صحت مند، صاف ستھری اور آبی اجزا پر مشتمل خوراک لینا شروع کر دیں۔ آپ خوراک کے صحیح کمبی نیشن لینے لگیں، تاکہ آپ کی

توانائی مطلوبہ جگہوں پر ہی صرف ہو۔ رات کو سوتے وقت آپ کو بہ خوبی علم ہو کہ آپ نے اپنی توانائی اور بشاشت کے ہاتھوں، سارا دن جو بھی کام کرنا چاہا، کر ڈالا۔ آپ کو صحت اور تندرستی واقعی محسوس ہو، ایسی توانائی، جس کا پہلے آپ نے خواب میں بھی تصور نہیں کیا تھا۔

ہر چیز آپ کی دست رَس میں ہے۔ تھوڑے سے نظم و ضبط کی ضرورت ہے، اور بس۔ ایک دفعہ آپ نے اپنی پرانی عادتوں کا دائرہ توڑ ڈالا تو دوبارہ کبھی ان کی طرف نہیں جائیں گے۔ ہر منظم کوشش کے لیے کئی گنا ریوارڈ ہوتا ہے۔ سو اسے کر ڈالیے۔ فوراً شروع کیجیے اور یہ آپ کی زندگی کو بدل کر رکھ دے گی۔

اب جب کہ آپ کو معلوم ہے کہ بہترین نتائج کے حصول کے لیے خود کو بہترین کیفیت میں کیسے لایا جاتا ہے، آیے، دریافت کرتے ہیں۔

سیکشن II

کامیابی
کا حتمی فارمولا

گیارھواں باب

حدود کا خاتمہ: آپ کیا چاہتے ہیں؟

''کامیابی صرف ایک ہی ہوتی ہے — اپنی زندگی کو اپنے انداز میں
گزارنے کے قابل ہونا'' — کرسٹوفر مورلے

میں نے کتاب کے پہلے حصے میں اپنے خیال کے مطابق حتمی طاقت میں مستعمل آلات پر گفت گو کی۔ اب آپ ان ٹیکنیکس اور بصیرت، دونوں سے مالا مال ہیں جو آپ کو دوسرے لوگوں کے سے نتائج پیدا کرنے اور ان کے اقدامات کو ماڈل کرنے کے طریق کار دریافت کرنے میں مدد دیتے ہیں تا کہ آپ بھی اسی طرح کے نتائج پیدا کر سکیں۔ اپنے ذہن کی رہنمائی اور اپنے جسم کی مدد کرنا بھی آپ نے جان لیا۔ اپنی خواہشات کو عملی جامہ پہنانا اور دوسروں کی خواہشات کے حصول میں مدد دینا بھی آپ کے علم میں ہے۔

یہاں ایک اہم سوال ابھرتا ہے۔ آپ چاہتے کیا ہیں؟ جن لوگوں کو آپ چاہتے ہیں، ان کی نگہداشت کرتے ہیں، وہ کیا چاہتے ہیں؟ کتاب کا دوسرا حصہ اسی طرح کے سوالات پوچھتا ہے، ان میں تمیز کرتا ہے اور وہ راستے تلاش کرتا ہے جن کے ذریعے آپ اپنی صلاحیتوں کو انتہائی شان دار، موثر اور منتخب انداز میں استعمال کر سکیں۔ یہ تو آپ جانتے ہی ہیں کہ ماہر نشانہ باز کیسے بنا جاتا ہے۔ اب آپ کو صحیح نشانے یا ٹارگٹس تلاش کرنا ہیں۔

اگر آپ کسی اچھے نظریے سے تہی ہیں تو ان آلات، طاقت وَر آلات کا بھی کوئی خاص فائدہ نہیں۔ آپ دنیا میں بنایا گیا عظیم ترین کٹر لے کر جنگل میں مارے مارے پھرتے رہیں۔ آپ اس سے کریں گے کیا؟ اگر آپ کو علم ہو کہ کون سے درخت کاٹنا ہیں اور کیوں، تو دراصل آپ کو صورت حال پر کنٹرول ہو گا، اور اگر آپ لاعلم ہیں تو آپ کے پاس ایک

لاجواب آلہ ضرور ہوگا مگر بے کار اور بے فائدہ۔

ہم پہلے ہی جان چکے ہیں کہ آپ کے ابلاغ کی کوالٹی ہی آپ کی زندگی کی کوالٹی ہے۔ کتاب کے اس حصے میں ہم ابلاغ کی مہارتوں کا دوبارہ جائزہ لیں گے، ان سے آپ موجودہ صورت حال سے موثر انداز میں نمٹنے کے لیے اپنی صلاحیتوں کا بہتر استعمال کر سکیں گے۔ حکمت عملی کی تشکیل دینے کی صلاحیت بہت اہم ہے تاکہ آپ کو اپنی منزل کا واضح علم ہو ـــــ اور ان چیزوں کا بھی، جو آپ کو وہاں پہنچانے میں معاون ہو سکیں۔

آگے چلنے سے پہلے ذرا یہ جائزہ لے لیں کہ ہم نے اب تک کیا آگہی حاصل کی ہے۔ بنیادی بات کا آپ کو علم ہے کہ آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں، اس کی کوئی حد نہیں۔ آپ کے پاس ماڈلنگ کی طاقت ہے۔ کمالِ فن کو ڈپلیکیٹ کیا جا سکتا ہے۔ اگر دوسرے لوگ کوئی کام کر سکتے ہیں تو آپ انہیں صحیح طریقے سے ماڈل کر کے بالکل وہی کام سرانجام دے سکتے ہیں: چاہے یہ آگ پر چلنا ہو یا ملین ڈالر کمانا یا شان دار تعلقات پیدا کرنا۔ آپ ماڈل کیسے کرتے ہیں؟ آپ کو یہ ذہن نشین رکھنا ہے کہ تمام نتائج اقدامات کے بعض خاص سیٹ(set) کے ذریعے پیدا کیے جاتے ہیں۔ ہر نتیجے کا کوئی سبب ہوتا ہے۔ اگر آپ کسی شخص کے اقدامات، ذہنی اور جسمانی، دونوں، کو اسی کی طرح جنم دے سکیں تو آپ وہی حتمی نتیجہ بھی جنم دے سکتے ہیں۔ آپ کسی شخص کے ذہنی اقدامات سے ماڈلنگ شروع کریں، ابتدا اس کے نظام خیالات سے ہو، پھر آپ اس کی ذہنی ساخت کی طرف جائیں اور آخر میں آپ اس کی جسمانی فعالیت کو عکس (mirror) کریں۔ ان تینوں مراحل کو موثر اور اعلیٰ طریقے سے طے کیجیے اور پھر آپ کچھ بھی کر سکتے ہیں۔

آپ کو علم ہے کامیابی یا ناکامی یقین سے مشروط ہوتی ہے۔ آپ کو کوئی کام کر لینے کا یقین ہے یا اسے نہ کر سکنے کا، دونوں صورتوں میں آپ صحیح ہیں۔ اگر آپ کے پاس کچھ کرنے کی مہارت اور ذرائع موجود ہیں، تب بھی اگر آپ خود کو وہ کام انجام دینے کے اہل نہیں سمجھتے تو دراصل آپ وہ نیورولاجیکل راستے بند کر دیتے ہیں جو اس کام کو ممکن بنا سکتے تھے۔ جب آپ خود کو کسی کام کے کرنے کا اہل سمجھتے ہیں تو آپ ان راستوں کو کھول دیتے ہیں جو آپ کو وہ کام کر ڈالنے کے ذرائع مہیا کر سکتے ہیں۔

آپ کو حتمی کامیابی کا فارمولا بھی معلوم ہے۔ اپنے ماحصل کو پہچانیے، اسے جاننے کے لیے حسی توازن (sensoryequity) کی نشوونما کیجیے۔ کام آنے والی تبدیلیوں کو سمجھنے کے

لیے متواتر اپنے رویے میں تبدیلی کے لیے لچک پیدا کرتے رہیں، آپ اپنے مقصد تک جا پہنچیں گے۔ اگر آپ اسے حاصل نہیں کر پاتے تو کیا آپ ناکام ہو گئے؟ اپنی کشتی کی رہنمائی کرتے ہوئے کسی ملاح کی طرح، آپ کو صرف اپنا رویہ بدلنا ہے اور آپ اپنا ہدف حاصل کر لیں گے۔

توانا کیفیت(resourceful state) میں ہونے کی قوت سے بھی آپ کو آگہی ہے اور آپ کو یہ بھی علم ہے کہ اپنی جسمانی فعالیت اور اندرونی تصاویر کو کس طرح متوازن کرنا ہے تاکہ وہ آپ کی خواہشات کی تکمیل میں آپ کے کام آ سکیں، آپ کو تقویت دے سکیں، آپ کو پتا ہے کہ اگر آپ کو کامیابی کی لگن ہے تو آپ اسے حاصل کر لیں گے۔

"لوگ سست نہیں ہوتے، ان کے مقاصد بے کار ہوتے ہیں۔
یعنی ایسے مقاصد، جوان میں جوش اور ولولہ جنم نہیں دے پاتے۔"
—انتھونی رابنز

ایک اہم نکتہ اور ... اس پراسس میں ایک ناقابل یقین تحرک(dynamism) پوشیدہ ہے۔ آپ جتنے وسائل بڑھاتے ہیں، اتنی ہی طاقت آپ کے پاس آ جاتی ہے۔ جتنا طاقت وَر آپ محسوس کرتے ہیں، اتنے ہی زیادہ بڑے وسائل، اور زیادہ طاقت وَر کیفیات کے حامل ہوتے جاتے ہیں۔

"سویں بندر کے رویے" نامی ایک معاملے سے متعلق ایک کمال کا تجزیاتی مطالعہ سامنے آیا ہے۔ "زندگی کا مدوجذر" نامی کتاب میں ماہر حیاتیات لائل واٹسن نے بندروں کے ایک قبیلے کے متعلق واقعہ بیان کیا ہے۔ یہ بندر جاپان کے قریب کسی جزیرے میں رہتے ہیں۔ میٹھے آلو، اس جزیرے میں نئی خوراک کے طور پر، غالباً اگائے گئے۔ انہیں بندروں نے اٹھایا تو اس پر مٹی اور ریت جمی ہوئی تھی۔ پہلی خوراک کے لیے انہیں کھانے کے سوا کچھ بھی نہیں کرنا ہوتا تھا۔ چنانچہ بندر اس گندی غذا کو کھانے میں ہچکچاہٹ کا شکار تھے۔ پھر ایک بندر نے آلو کو ندی کے پانی سے دھو کر یہ مسئلہ حل کر دیا۔ پھر اس نے یہی عمل اپنی ماں اور دوسرے ساتھیوں کو سکھا دیا۔ پھر ایک حیرت انگیز بات ہوئی۔ ایک بار، ایک خاص تعداد نے، فرض کیجیے سو بندروں نے، یہ آگہی حاصل کر لی تو دوسرے بندروں نے، جن کا ان سے کوئی رابطہ نہیں تھا، خاص طور سے دوسرے کنارے پر رہنے والے بندروں نے، یہ آگہی خود بخود ہی حاصل کر لی۔ ان کناروں پر رہنے والے بندروں کے مابین کوئی طبعی رابطہ ممکن ہی نہیں تھا لیکن یہ رویہ خود

بخود، نہ جانے کیسے پھیل گیا۔

یہ کوئی ایک مثال نہیں، بہت سے ایسے واقعات ہیں، جہاں لوگ، باہمی طور پر کسی بھی رابطے کے ممکن نہ ہونے کے باوجود، یکساں رویے اپناتے ہیں۔ کسی ماہر طبیعات کے ذہن میں کوئی نظریہ آتا ہے، کہیں اور تین دیگر طبعی ماہرین بھی اسی نظریے تک پہنچ جاتے ہیں۔ یہ کیسے ممکن ہوتا ہے؟ صحیح طرح تو کوئی بھی نہیں جانتا لیکن ڈیوڈ بوہم اور روپرٹ شیلڈریک جیسے کئی معروف سائنس دانوں اور ذہنی تجزیہ نگاروں کا خیال ہے کہ ایک اجتماعی شعور ہوتا ہے، جس سے ہم سب مستفید ہو سکتے ہیں اور جب ہم اپنے یقین، اور ارتکاز اور انتہائی جسمانی فعالیت کے ذریعے خود کو صحیح ترتیب دیتے ہیں تو ہم اجتماعی شعور میں غوطہ لگانے کی راہ نکال لیتے ہیں۔

زندگی کی اس بلند سطح کے ساتھ، ہمارے جسم، ہمارے ذہن اور ہماری کیفیات کسی انتہائی متوازن آلے کی شکل اختیار کر لیتے ہیں۔ ان اجزا میں بہتر ہم آہنگی اور ترتیب آپ کو زیادہ آگہی اور بہتر جذبات تک رسائی کا موقع فراہم کرتی ہے۔ جس طرح ہمارے لاشعور سے معلومات فلٹر ہوتی ہیں، بالکل اسی طرح ہمارے خارج سے بھی معلومات ہمارے اندر فلٹر ہو سکتی ہیں بشرطیکہ ہم اسے وصول کرنے کی ممکنہ توانا کیفیت میں ہوں۔

اس عمل کا انتہائی بنیادی جزو یہ جاننا ہے کہ آپ چاہتے کیا ہیں۔ ہمارا لاشعور مسلسل اس انداز میں معلومات کو پراسس کرتا رہتا ہے کہ ہمیں مخصوص سمتوں میں حرکت پذیری مل سکے۔ لاشعوری سطح پر بھی ذہن تصویروں کی اکھاڑ پچھاڑ، ان کا خاتمہ یا انہیں عمومی رنگ دینے کا عمل کرتا رہتا ہے۔ چنانچہ ذہن کے موثر طریقے سے کام کرنے سے پہلے، ہمیں اپنے مطلوبہ اہداف کا واضح تصور بنانا چاہیے۔ میکس ویل مالٹز اسے نفسیاتی سائبرنیٹکس **(psycholocybernetics)** کا نام دیتا ہے۔ اس نے اپنی کتاب کا نام بھی یہی رکھا ہے۔ ذہن میں واضح ہدف موجود ہو تو وہ اس پر ارتکاز کر کے رہنمائی کر سکتا ہے اور بار بار یہی عمل دہرا سکتا ہے جب تک مطلوبہ ہدف تک رسائی نہ ہو جائے واضح ہدف کی غیر موجودگی میں، ساری توانائی ضائع جاتی ہے۔ بالکل اسی شخص کی طرح جو جنگل میں ایک بہترین کٹر لیے کھڑا ہے مگر اسے اپنے مقصد کا قطعی علم نہیں۔

اپنی توانائی کے بھرپور استعمال کے لیے لوگوں کی صلاحیتوں میں فرق دراصل براہِ راست ان کے اہداف سے متاثر ہوتا ہے۔ 1953ء میں ییل یونیورسٹی کے گریجویٹس کے ایک تجزیے سے اس نکتے پر واضح روشنی پڑتی ہے۔ انٹرویو کیے جانے والے طلبہ سے پوچھا گیا کہ کیا انہوں نے اپنے واضح اور خاص اہداف کے متعلق، اور ان کے حصول کے لئے منصوبہ بندی کو تحریری

شکل دی ہے؟ صرف تین فی صد طلبہ نے اپنے اہداف اور منصوبوں کوتحریری شکل دی تھی۔ بیس سال بعد،1973ء میں، تجزیہ نگاروں نے1953 کے انہی گریجوئیٹس سے دوبارہ رابطہ کیا تو پتا چلا کہ اپنے منصوبوں کوتحریری شکل دینے والے 3% طلبہ مالی طور پر، باقی97% طلبہ کی اجتماعی مالی پوزیشن سے بھی کہیں زیادہ مستحکم اور بہتر تھے۔ظاہر ہے یہ جائزہ صرف لوگوں کے مالی ارتقا کے بارے میں تھا۔تاہم انٹرویو لینے والوں نے یہ بھی دریافت کیا کہ ذاتی طور پر بھی،تحریری منصوبوں کے حامل افراد(3%) باقی کی نسبت زیادہ خوش اور مطمئن تھے۔ہدف بنانے کی یہ طاقت ہے۔

اس باب میں آپ اپنے مقاصد، خوابوں اور خواہشات کوعملی جامہ پہنانا سیکھیں گے۔آپ کیا چاہتے ہیں اور اسے کیسے حاصل کر سکتے ہیں؟ اسے اپنے ذہن میں واضح اور ٹھوس شکل دینے کی آ گہی لیں گے۔کیا آپ نے تصویر کی جزئیات کو جانے بغیر، اس کے مختلف ٹکڑوں کو اکٹھا کرنے والا معمہ حل کرنے کی کوشش کی ہے؟ یہی کچھ اس وقت پیش آتا ہے جب آپ اپنے مقاصد کے بارے میں سوچے بغیر اپنی زندگی کو مجتمع کرنے لگتے ہیں۔ جب آپ کو اپنے مقاصد کا علم ہوتا ہے، آپ اپنے ذہن کو، اعصابی نظام کی جانب سے وصول ہونے والی انتہائی ترجیحی معلومات کی واضح تصاویر بھیج رہے ہوتے ہیں، اسے مستعد اور فعال ہونے کے لئے،آپ واضح پیغام دے رہے ہوتے ہیں۔

''فتح ابتدا کے ساتھ ہی شروع ہو جاتی ہے۔''—— نامعلوم

بہت سے لوگ—— ان میں سے کئی افراد کو ہم سبھی جانتے ہیں—— مسلسل ذہنی پراگندگی کا شکار رہتے ہیں۔کبھی وہ ایک طرف جاتے ہیں،کبھی دوسری طرف،کبھی ایک چیز آزماتے ہیں، پھر دوسری طرف متوجہ ہو جاتے ہیں۔ایک راستے پر چلتے ہیں، پھر واپس ہو کر، بالکل ہی مخالف سمت میں چل پڑتے ہیں۔ان کا مسئلہ سیدھا سا ہے۔انہیں علم ہی نہیں کہ وہ چاہتے کیا ہیں۔اگر آپ کو ہدف معلوم ہی نہیں تو اسے نشانہ کیسے بنائیں گے۔

اس باب میں آپ کوخواب کے متعلق آ گہی حاصل کرنا ہے۔لیکن اس کے لئے مکمل ارتکاز کی ضرورت ہے۔اگر آپ اس باب کو محض پڑھ جاتے ہیں تو اس کا کوئی فائدہ نہیں۔آپ کو کاغذ پنسل یا ورڈ پراسسر کے ساتھ بیٹھنا ہے،اگر آپ واقعی کچھ جاننے کے خواہاں ہیں—— اور اس باب کو بارہ مرحلوں پر مشتمل ہدف سیٹ کرنے والی ورکشاپ سمجھنا ہے۔

آرام دہ جگہ کا انتخاب کیجیے—— رائٹنگ ڈیسک، سورج کے قریب کوئی ٹیبل——

کوئی بھی جگہ جو آپ کو خوش گوار لگے۔ یہ جاننے میں گھنٹا، ڈیڑھ گھنٹا صرف کیجیے کہ آپ کیا ہونا، کرنا، اشتراک کرنا، دیکھنا، اور تخلیق کرنا چاہتے ہیں۔ ممکن ہے یہ وقت آپ کے صرف کردہ کسی بھی وقت سے زیادہ قیمتی ہو۔ آپ ہدف طے کرنے اور ان کے ممکنہ نتائج متعین کرنے کے بارے میں باخبر ہونے جارہے ہیں۔ آپ ان راستوں کا نقشہ بنانے جارہے ہیں جن پر، اپنی زندگی میں سفر کرنا چاہتے ہیں۔ آپ یہ واضح کرنے جارہے ہیں کہ آپ کہاں جانا چاہتے ہیں اور وہاں کس طرح پہنچنا چاہتے ہیں۔

ایک اہم وارننگ ابتدا میں ہی ذہن میں رکھیے۔ کسی بھی امکان کی کوئی حد مقرر کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔ بہرحال اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ آپ اپنی ذہانت اور کامن سنس کو ہی اٹھا کر کھڑکی سے باہر پھینک دیں۔ اگر آپ چار فٹ گیارہ انچ لمبے ہیں تو این بی اے کے آئندہ سال ہونے والے مقابلے میں فتح کے حصول کا فیصلہ کرنا یقیناً بے معنی ہے۔ کچھ بھی کر لیجیے، یہ ممکن ہی نہیں ہوگا۔ (جب تک آپ بالسن پر سوار ہونے کی اعلیٰ ترین مشق نہ کرلیں) دوسری اہم بات کہ آپ اپنی توانائی کو اس جگہ استعمال نہیں کر رہے، جہاں اس کے بہترین نتائج مل سکتے تھے۔ لیکن عاقلانہ نگاہ سے دیکھا جائے تو آپ کے ممکنہ نتائج کے لیے کوئی حدود نہیں ہو سکتیں۔ محدود مقاصد محدود زندگی کو جنم دیتے ہیں۔ اس لیے آپ اہداف مقرر کرنے میں اپنے آپ کو ممکنہ حد تک پھیلایے کیوں کہ اس کے حصول کا یہی ایک طریقہ ہے، اپنے اہداف کو طے کرنے کے لیے ان پانچ اصولوں پر عمل کیجیے:

1) اپنے ماحصل (outcome) کو مثبت انداز میں بیان کیجیے: بتایے کہ آپ کیا وقوع ہوتا دیکھنا چاہتے ہیں۔ اکثر اوقات لوگ وہ کچھ بیان کرتے ہیں جو اپنے مقاصد کے طور پر واقع ہوتا دیکھنا نہیں چاہتے۔

2) ممکنہ حد تک تخصیص (specific) اختیار کیجیے۔ آپ کا ماحصل کیسا دکھائی اور سنائی دیتا ہے؟ کیسا محسوس ہوتا ہے؟ اس کی بو کیسی ہوتی ہے؟ اپنے مطلوبہ نتیجے کے بیان کے لیے اپنی تمام حسیں استعمال کیجیے۔ حتمی نقطہ نظر سے آپ کی تفصیل جتنی زیادہ ہوگی، اپنی خواہش کو جنم دینے کے لیے آپ اتنا ہی اپنے ذہن کو تقویت دے سکیں گے۔ کام کی تکمیل کی تاریخ یا مدت کی یقینی حد بھی مقرر کیجیے۔

3) مشاہداتی طریق کار بنایے۔ یہ معلوم کیجیے کہ آپ کیسے دیکھیں گے، کیسے محسوس کریں گے اور اپنے ماحصل کے حصول کے بعد، اپنی خارجی دنیا میں کیا دیکھنا اور سننا چاہیں

گے۔ اگر آپ کو معلوم ہی نہیں تو اپنا مقصد حاصل ہونے کے بعد آپ کو کیسے پتا چلے گا۔ ممکن ہے وہ نتیجہ آپ پہلے ہی حاصل کر چکے ہوں۔ ممکن ہے آپ جیت رہے ہوں اور سکور نہ بڑھا سکنے کی وجہ سے خود کو شکست خوردہ محسوس کر رہے ہوں۔

ماحصل کو طے کرنا	بنیادی اجزا
مخصوص	آپ/ہم واقعتاً کیا چاہتے ہیں؟
حسی بنیاد	آپ/ہم کیا دیکھیں گے؟
	آپ/ہم کیا سنیں گے؟
	آپ/ہم کیا سونگھیں گے؟
	آپ/ہم کیا محسوس کریں گے؟
	آپ/ہم کیا ذائقہ محسوس کریں گے؟
مطلوبہ کیفیت/موجودہ کیفیت	آپ/ہم کیا چاہتے ہیں؟
	اس وقت کیا ہو رہا ہے؟
	کیا فرق ہے؟
مشاہداتی طریق کار	آپ/ہم کیسے جانیں گے کہ مقصد پورا ہو گیا ہے؟

4) کنٹرول میں رہیے۔ آپ کو اپنے مقصد کی شروعات کرنی اور اسے نبھانا چاہیے۔ اس کا ایسے دوسرے لوگوں پر انحصار ہرگز نہیں ہونا چاہیے جو آپ کو خوش کرنے کے لیے خود کو بدل ڈالتے ہیں۔ یہ یقینی بنایے کہ آپ کا مطلوبہ نتیجہ وہی باتیں منعکس کرتا ہے جو آپ براہ راست بھی کر سکتے ہیں۔

5) یہ یقین کر لیجیے کہ آپ کا ماحصل ماحولیاتی طور پر محفوظ، پسندیدہ اور مستحکم ہے۔ اپنے حقیقی مقصد کے نتائج کو مستقبل میں پراجیکٹ کیجیے۔ آپ کا ماحصل خود آپ کے اور لوگوں کے لیے لازماً مفید ہونا چاہیے۔ میں اپنے سیمینارز میں عموماً ایک سوال پوچھا کرتا ہوں، وہی سوال میں یہاں اٹھاتا ہوں: اگر آپ کو معلوم ہوتا کہ آپ ناکام نہیں ہوں گے تو آپ کیا کرتے؟ اگر آپ کو کامیابی کا مکمل یقین ہوتا تو آپ کی سرگرمیوں کی نوعیت کیا ہوتی؟ آپ کس طرح کے اقدامات کرتے؟

ہم سب کو اپنی مطلوبہ اشیا کا تھوڑا بہت علم تو ہوتا ہے۔ بعض غیر واضح ہوتی ہیں۔ زیادہ محبت، زیادہ پیسا، زندگی سے لطف اٹھانے کا زیادہ وقت، وغیرہ۔ تاہم اپنے حیاتیاتی کمپیوٹرز کو توانائی دینے کے لیے — تاکہ وہ نتائج پیدا کر سکیں — ہمیں محض ایک نئی کار، نئے گھر یا بہتر ملازمت سے زیادہ تخصیص کا حامل ہونا پڑے گا۔ اپنی فہرست بناتے ہوئے، اس میں بہت سی چیزیں ایسی شامل ہوں گی، جن کے بارے میں آپ نے سالوں پہلے سوچا ہوگا۔ بعض ایسی چیزیں ہوں گی جن کے بارے میں آپ نے شعوری طور پر پہلے کبھی دھیان ہی نہیں دیا ہوگا۔ لیکن اب آپ کو شعوری طور پر فیصلہ کرنا ہے کہ آپ کیا چاہتے ہیں، کیوں کہ آپ کی طلب کا علم ہی یہ طے کرتا ہے کہ آپ کیا حاصل کریں گے۔ خارجی دنیا میں کوئی واقعہ ہونے سے پہلے، اسے پہلے اندرونی دنیا میں واقع ہونا چاہیے۔ یہ خاصی حیرت انگیز بات ہے کہ آپ کے مطلوبہ ہدف کی واضح اندرونی تصویر ملنے کے بعد، پھر کیا ہوتا ہے۔ یہ آپ کے ذہن اور جسم کو اس مقصد کے حصول کے لیے پروگرام کرتی ہے۔ اپنی موجودہ حدود سے آگے جانے کے لیے، پہلے ہمیں اپنے ذہنوں میں بہتری کا مشاہدہ کرنا ہوگا، تب ہماری زندگیوں میں بھی وہ عملی مشاہدہ سامنے آئے گا۔ میں اس کے لیے ایک جسمانی استعارہ آپ کے سامنے پیش کرتا ہوں، اسے آزمایے! کھڑے ہو جایے، پاؤں میں ذرا سا فاصلہ ہو اور آگے کو نکلے ہوئے ہوں۔ دونوں بازو اپنے سامنے اس طرح سیدھے لایے کہ وہ فرش کے بالکل متوازی ہوں۔ بائیں طرف، اپنی انگلی سے اشارہ کرتے ہوئے اس حد تک مڑیے جس حد تک بہ آسانی مڑا جا سکے۔ پھر وہاں رک کر، اس جگہ کے سامنے موجود دیوار پر، جہاں آپ کی انگلی کا اشارہ جاتا ہے، نشان نوٹ کیجیے۔ اب واپس اپنی پرانی پوزیشن میں آ جایے۔ آنکھیں بند کر لیجیے اور اپنے ذہن میں، اپنے دوبارہ مڑنے کی تصویر بنایے — اس دفعہ ذرا زیادہ آگے جائیں۔ ایک بار پھر، اور اس دفعہ اور زیادہ آگے جائیں۔ اب آنکھیں کھول لیں اور پھر جسمانی طور پر مڑیں۔ نوٹ کیجیے کیا ہوتا ہے۔ کیا آپ خاصا آگے تک مڑے؟ بلاشبہ یہی ہوا۔ آپ نے پہلے اپنے ذہن کو گزشتہ حدود سے آگے جانے کے لیے پروگرام کر کے ایک نئی خارجی حقیقت کو جنم دیا۔

اس باب کے بارے میں اسی طرح سوچیے تاکہ آپ اپنی زندگی میں بھی حدود سے آگے جا سکیں۔ اب آپ اپنی زندگی کو اپنی خواہش کے مطابق ڈھالنے جا رہے ہیں۔ عموماً آپ زندگی میں ایک خاص حد تک جا سکتے تھے مگر اب اپنے ذہن میں ایک ایسی حقیقت جنم دینے جا رہے ہیں جو آپ کے گزشتہ مشاہدات سے زیادہ بڑی ہے۔ پھر آپ اس اندرونی حقیقت کو

خارجی شکل دے رہے ہوں گے۔

1) اپنے خوابوں، اپنی پسندیدہ اشیا، اپنے افعال، اپنی تجسیم اور اشتراک کے معاملات کی ایک فہرست بنایے۔ ان لوگوں، جذبات اور جگہوں کو جنم دیجیے، جنھیں آپ اپنی زندگی کا جزو بنانا چاہتے ہیں۔ فوراً بیٹھ جایے، کاغذ پنسل سنبھال لیجیے اور لکھنا شروع کر دیجیے۔ آپ کو بہرصورت دس سے پندرہ منٹ تک بغیر رکے اپنی پنسل کو حرکت میں رکھنا ہے۔ ہرگز یہ نہ سوچیں کہ وہ مقصد کس طرح حاصل ہو گا۔ بس لکھتے جایے۔ کوئی حدود و قیود نہیں۔ ممکنہ حد تک اختصار سے کام لیں تا کہ آپ فوراً ہی اپنے اگلے مقصد تک پہنچ سکیں۔ مسلسل اپنے قلم کو متحرک رکھیں۔ کام، خاندان، رشتوں، ذہنی، جذباتی، سماجی، مادی اور طبعی کیفیات کے وسیع تناظر کو اکٹھا کرنے کے لیے جتنا وقت آپ کو چاہیے، وہ لیں۔ خود کو بادشاہ سمجھیں۔ یاد رہے، ہر چیز آپ کی پہنچ میں ہے۔ اپنے مقصد سے واقفیت ہی اس تک پہنچنے کی پہلی بنیاد ہے۔ مقصد متعین کرنے کا ایک طریقہ کھیل بھی ہے۔ اپنے ذہن کو آزادانہ آوارہ گردی کرنے دیں۔ آپ کے سامنے موجود حدود آپ کی اپنی پیدا کردہ ہیں۔ ان کا وجود ہے کہاں؟ صرف آپ کے ذہن میں! سو جب بھی حدود آپ کے سر پر سوار ہونے لگیں، انھیں اٹھا کر باہر پھینک دیجیے۔ یہ کام تصور میں کیجیے۔ اپنے ذہن میں ایک ریسلر کی تصویر بنایے جو اپنے مخالف کو رِنگ سے باہر پھینک رہا ہے۔ اور پھر، جب بھی کوئی حد یا مجبوری سامنے آئے، اس کے ساتھ بھی یہی کیجیے۔ حد بندی کے خیالات کو اٹھا کر، ذہن سے باہر پھینک دیجیے اور یہ کرتے ہوئے اپنے اندر موجود آزادی کے احساس سے پوری طرح سے آشنا ہوں۔ یہ پہلا مرحلہ ہے۔ اب اپنی فہرست بنایے!

2) ایک اور ایکسرسائز کرتے ہیں۔ اپنی بنائی ہوئی فہرست پر نگاہ ڈالیے اور یہ اندازہ لگایے کہ ان مقاصد کی تکمیل کی کب تک امید کر سکتے ہیں: چھ ماہ میں، سال میں، دو سال میں، پانچ یا دس سال میں، بیس سال میں۔ یہ دیکھنا خاصا فائدہ مند ہو گا کہ آپ اپنے مقاصد کے حصول کے لیے کتنا وقت دینے جا رہے ہیں۔ یہ دیکھیے کہ آپ کی فہرست کس طرح بنی۔ بعض لوگوں کو پتا چلتا ہے کہ ان کی فہرست میں ایسے مقاصد موجود ہیں، جن کی انہیں آج خواہش ہے۔ کچھ لوگوں کا خیال ہوتا ہے کہ

ان کے عظیم خوابوں کی تکمیل کہیں مستقبل بعید میں ___ تمام کامیابیوں اور کامرانیوں کا حصول ایک تصوراتی مدت میں ___ ممکن ہو گی۔ اگر آپ کے سارے مقاصد مختصر مدتی ہیں تو آپ کو مخفی قوت اور امکان کے متعلق ایک طویل تجزیہ کرنے کی ضرورت ہے اور اگر آپ کے سارے مقاصد طویل مدت پر پھیلے ہوئے ہیں تو آپ کو انہیں ایسے مراحل میں ترتیب دینا ہوگا جو آپ کی متوقع منزل کی طرف آپ کی رہنمائی کر سکیں۔ ہزار میل کا سفر بھی پہلے قدم سے شروع ہوتا ہے۔ ابتدائی اور آخری مراحل، دونوں سے ہی آگہی ہونا بہت اہم ہے۔

3) اب میں چاہوں گا کہ آپ ایک اور چیز آزمائیں۔ فہرست میں سے اس سال کے لیے چار انتہائی اہم مقاصد علیحدہ نکال لیں۔ یہ ایسی چیزیں ہوں، جن سے آپ کا گہرا تعلق ہو، آپ ان کے لیے بے پناہ جذباتی ہوں اور جن کے ذریعے آپ کو انتہائی سکون اور اطمینان حاصل ہو، انہیں لکھ ڈالیے۔ اور اب وہ وجوہات بھی لکھیں کہ آپ یہ ہر صورت کیوں حاصل کرنا چاہیں گے۔ واضح، مختصر اور مثبت رہیے۔ خود کو بتایے کہ آپ ان مقاصد کے حصول کے بارے میں پُریقین کیوں ہیں اور ان کا انجام پانا آپ کے لیے اہم کیوں ہے۔

اگر کچھ کرنے کے لیے آپ کے پاس کافی وجوہات ہیں تو آپ یقیناً خود سے وہ کام کرا سکتے ہیں۔ کسی کام کی تکمیل کی نسبت اسے کر ڈالنے کا مقصد کہیں زیادہ اہم محرک ہوتا ہے۔ میری شخصی نشوونما سے متعلق میرے پہلے ٹیچر، جم روہن، ہمیشہ یہ سبق دیا کرتے تھے کہ اگر کچھ کرنے کے لیے تمہارے پاس کافی وجوہات ہیں تو تم کچھ بھی کر سکتے ہو۔ کسی چیز کی تکمیل میں پوری لگن اور محض خواہش کے درمیان فرق صرف وجوہات کا ہوتا ہے۔ زندگی میں ہمیں بہت سی چیزوں کی تمنا ہوتی ہے لیکن درحقیقت ان میں ہماری دلچسپی وقتی ہوتی ہے۔ ہمیں کسی چیز کے حصول میں، ہر رکاوٹ ختم کرنے کی شدید لگن ہونی چاہیے۔ مثلاً آپ کہتے ہیں کہ آپ دولت مند بننا چاہتے ہیں۔ ٹھیک ہے۔ یہ ایک مقصد ہے، لیکن یہ بات آپ کے ذہن کو کچھ زیادہ نہیں بتاتی۔ اگر آپ یہ جانتے ہیں کہ آپ دولت مند کیوں بننا چاہتے ہیں، دولت مندی کا آپ کے نزدیک کیا مفہوم ہے، تو اس منزل تک رسائی کے لیے آپ میں کہیں زیادہ تحرک پیدا ہوگا۔ کسی چیز کو کیوں کیا جائے، اسے کیسے کیا جائے

—— کی نسبت کہیں زیادہ اہم ہے۔ اگر آپ کے پاس ایک مناسب بڑی ''کیوں'' ہے تو آپ ''کیسے'' سے آگہی خود بخود حاصل کر لیتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس کافی وجوہات ہیں، تو آپ اس دنیا میں واقعتاً کچھ بھی کر سکتے ہیں۔

4) اب اپنی تیار کردہ فہرست—— اپنے بنیادی مقاصد—— کا، نتائج متعین کرنے کے پانچ اصولوں کے مطابق جائزہ لیجیے۔ کیا آپ کے مقاصد مثبت انداز میں بیان کیے گئے ہیں؟ کیا وہ حسیاتی طور پر مخصوص (specific sensory) ہیں؟ کیا ان کا کوئی مشاہداتی طریق کار ہے؟ ان کے حصول کے بعد، اپنے مشاہدے کی تفصیل بتایے۔ واضح تر حسیاتی مفہوم میں، آپ کیا دیکھیں گے، سنیں گے، محسوس کریں گے اور کیسی بو محسوس کریں گے؟ یہ بھی نوٹ کیجیے کہ آیا ان مقاصد کو آپ برقرار رکھ سکیں گے۔ کیا یہ ماحولیاتی طور پر آپ کے اور دوسروں کے لیے پسندیدہ ہیں؟ اگر وہ ان میں سے کسی بھی شرط سے متصادم ہیں تو ان میں مناسب تبدیلی لے آیے۔

5) اگلا مرحلہ، اپنے موجودہ اہم وسائل کی فہرست بنایے۔ کوئی تعمیراتی پراجیکٹ شروع کرتے وقت، آپ کو اپنے آلات سے متعلق آگہی کا ہونا بہت ضروری ہے۔ اپنے مستقبل کا طاقت ور تصور بناتے وقت، آپ کو یہی کام کرنا ہے۔ سو، آپ اپنے موجودہ تمام ضروری وسائل کی فہرست بنایے۔ کرداری خصوصیات، دوست، مالی ذرائع، تعلیم، وقت، توانائی وغیرہ۔ ساتھ ہی توانائیوں، مہارتوں، وسائل اور آلات کی فہرست بھی ترتیب دیں۔

6) یہ کام کرنے کے بعد، ان دنوں پر توجہ مرتکز کیجیے جب آپ نے ان ذرائع کا بہترین استعمال کیا تھا۔ زندگی میں تین سے پانچ تک ایسے مواقع ذہن میں لایے جب آپ انتہائی کامیاب تھے۔ کاروبار، کھیل، مالی معاملات یا تعلقات کے ان دنوں کے بارے میں سوچیے جب آپ نے کوئی اعلیٰ کارکردگی دکھائی تھی۔ یہ سٹاک مارکیٹ کا کوئی واقعہ بھی ہو سکتا ہے اور اپنے بچوں کے ساتھ گزارا ہوا انتہائی خوش گوار دن بھی۔ پھر انہیں لکھ ڈالیے۔ بتایے کہ آپ نے کیا کیا تھا، جس کی بدولت آپ کامیاب ہوئے۔ کیا خصوصیات یا وسائل تھے جن کا آپ نے موثر استعمال کیا تھا اور وہ کیا صورت حال تھی جس میں آپ کامیابی سے ہم کنار ہوئے۔

7) یہ سب کچھ کر ڈالنے کے بعد، یہ بتایے کہ ان مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے آپ

کو کس قسم کی شخصیت بننا پڑے گا۔ کیا اس میں بے پناہ نظم و ضبط اور تعلیم کا اہتمام کرنا ہوگا؟ آپ کو اپنے وقت کا صحیح استعمال کرنا ہوگا؟ اگر مثال کے طور پر آپ شہری لیڈر بننا چاہتے ہیں، جس سے بہرحال خاصا فرق پڑتا ہے، تو یہ بتایے کہ کس قسم کا شخص منتخب ہوتا ہے، اور کس طرح کے آدمی میں، بڑی تعداد میں لوگوں کو متاثر کرنے کی صلاحیت پائی جاتی ہے؟

ہم کامیابی کے بارے میں بہت کچھ سنتے ہیں لیکن کامیابی کے اجزا ـــــ رویے، خیالات اور وضع قطع ـــــ کے بارے میں ہمیں زیادہ علم نہیں ہوتا۔ اگر آپ کی ان اجزا پر صحیح گرفت نہیں تو آپ کو ان سب کو اکٹھا کرنے میں شدید مشکل پیش آ سکتی ہے۔ سو یہاں رک جائیں اور کرداری خصوصیات، مہارتوں، وضع قطع، خیالات اور نظم و ضبط، غرض اپنے مطلوبہ ہدف کے حصول کے لیے، ایک امیدوار کی حیثیت سے جو کچھ آپ کو چاہیے، کے متعلق چند پیرے یا ایک صفحہ لکھ ڈالیے۔ اس پر مناسب وقت صرف کیجیے۔

8) اس کے بعد چند پیروں میں وہ ممانعات لکھیے جو آپ کو فی الوقت مطلوب اشیا کے حصول سے روکتے ہیں۔ ان ممانعات پر قابو پانے کا ایک طریقہ ان کی ماہیت سے بھرپور آگہی کا ہے۔ اپنی شخصیت کا سختی سے جائزہ لیجیے کہ آخر آپ کے مطلوبہ اہداف تک رسائی میں کیا چیز رکاوٹ بن رہی ہے۔ کیا آپ پلان کرنے میں ناکام رہتے ہیں؟ کیا آپ پلان کر لیتے ہیں مگر اس پر عمل نہیں کر پاتے؟ کیا آپ بیک وقت کئی کئی چیزیں کرنے کی کوشش کرتے ہیں یا کسی ایک چیز میں اس بری طرح الجھ جاتے ہیں کہ کچھ اور کر ہی نہیں پاتے؟ ماضی میں، کیا آپ نے کسی بدترین تناظر کا تصور کیا تھا اور پھر اس اندرونی تصویر نے آپ کو کوئی ایکشن لینے سے روک دیا تھا؟ خود کو محدود کرنے کے، ہم سب کے پاس طریقے ہیں، ناکامی کا سبب خود ہماری حکمت عملیاں ہوتی ہیں لیکن حدود کی حامل اپنی گزشتہ حکمت عملیوں ـــــ سابقہ محدود داتی حکمت عملیوں کو جان کر ـــــ اب ہم انہیں تبدیل کر سکتے ہیں۔

ہمیں معلوم ہوگا کہ جو کچھ ہم چاہتے ہیں، کیوں چاہتے ہیں، اس میں کون ہمارا مددگار ہوگا اور دوسری بہت سی چیزیں۔ لیکن انتہائی اہم عنصر، جو بالآخر مقاصد کے کامیاب حصول کا تعین کرے گا، ہمارا ایکشن ہوگا۔ ان اقدامات کی صحیح رہنمائی کے

لیے ہمیں مرحلہ وار منصوبے بنانے ہوں گے۔ جب آپ کوئی گھر تعمیر کرنا چاہتے ہیں تو کیا آپ وہاں بلا سوچے سمجھے لکڑی، ریت، سیمنٹ، لوہے اور استعمال کے اوزاروں کا ڈھیر لگا دیتے ہیں اور پھر کام شروع کرتے ہیں؟ کیا آپ کلہاڑی اور ہتھوڑے سے شروع ہو جاتے ہیں اور یہ دیکھتے ہیں کہ اب کیا برآمد ہوگا؟ کیا اس سے کامیابی کا راستہ کھل جائے گا؟ ظاہر ہے ایسا نہیں ہوتا۔ گھر بنانے کے لیے آپ کو اس کا نقشہ بنوانا ہوگا، منصوبہ بنانا ہوگا۔ آپ کو فعلی تسلسل اور ڈھانچے کی ضرورت ہوگی تا کہ آپ کے اقدامات میں ان سے مطابقت ہو اور کام آگے بڑھتا جائے، ورنہ ہوگا کیا، ایک الٹا سیدھا، بے ڈھنگا، اشیا کا ڈھیر وجود میں آ جائے گا۔ کچھ اسی طرح آپ کی زندگی کے ساتھ بھی ہے۔ چنانچہ، اب آپ کو اپنی زندگی کی کامیابی کا بلیو پرنٹ ایک جگہ اکٹھا کرنا ہے۔

اپنے مطلوبہ نتائج کے حصول کے لیے آپ کو کون سے ضروری اقدامات تسلسل کے ساتھ لینے ہیں۔ اگر آپ کو صحیح علم نہیں تو ایسے شخص کو ماڈل بنانے کا سوچیے جس نے آپ کی مطلوبہ خواہش کو پہلے ہی بہتر انداز میں عملی جامہ پہنایا ہوا ہے۔ آپ کو اپنے حتمی مقاصد کو سامنے رکھ کر ابتدا کرنی ہے۔ پھر مرحلہ وار کام کرتے جانا ہے۔ اگر آپ کا اہم مقصد مالی طور پر مستحکم ہونا ہے تو اس سے پہلا ممکنہ مرحلہ اپنی ہی کمپنی کا پریذیڈنٹ بننا ہوسکتا ہے۔ اس سے بھی پہلے وائس پریذیڈنٹ یا کوئی اور اہم افسر بننا ہوسکتا ہے۔ ایک اور مرحلہ اپنی رقم کی صحیح سرمایہ کاری کے لیے کسی مشیر سرمایہ کاری یا ٹیکس کے کسی اچھے وکیل سے رابطہ ہوسکتا ہے۔ اسی طرح الٹی سمت سفر کرتے جائیں تا کہ آپ کو علم ہو سکے کہ اپنے اعلیٰ مقاصد کے لیے آج آپ کو کیا کرنا ہے۔ ممکن ہے آج آپ کوئی بچت اکاؤنٹ کھولیں یا کوئی ایسی کتاب آپ کو مل جائے جو آپ کو اس دور کے کامیاب لوگوں کی مالی حکمت عملیوں سے آگاہ کر سکے۔

اگر آپ پروفیشنل رقاص بننا چاہتے ہیں تو اس مقام تک پہنچنے کے لیے آپ کو کیا کچھ کرنا ہوگا۔ درمیان میں کیا ممکنہ مراحل ہیں اور وہ کیا کام ہیں جو آپ آج، کل، اس ہفتے، اس مہینے یا اس سال سرانجام دے سکتے ہیں؟ اگر آپ دنیا کے بہترین کمپوزر بننا چاہتے ہیں تو اس میں کیا مراحل پیش آتے ہیں؟ الٹی سمت، مرحلہ وار کام کرتے ہوئے —— کاروبار سے لے کر ذاتی زندگی تک کے، کسی بھی طرح کے

نتائج کے لیے ــــ آپ ایک جامع راستہ ترتیب دے سکتے ہیں۔ اب آپ واضح طور پر ابتدا سے آخر تک اپنے کام کے تسلسل سے بہ خوبی آگاہ ہوں گے۔
اپنے پلان کے ڈیزائن کی رہنمائی کے لیے، پچھلی ایکسرسائز میں حاصل کردہ معلومات کو استعمال کیجیے۔ اگر آپ اپنے پلان کے بارے میں ابھی تک واضح نہیں ہیں تو اپنے آپ سے پوچھیے کہ آپ کے مطلوبہ ہدف میں کیا رکاوٹ آ رہی ہے۔ اس سوال کے جواب کی روشنی میں آپ فوری طور پر ضروری تبدیلی کے لیے اقدام اٹھا سکتے ہیں۔ آپ کے بڑے مقصد کے حصول میں، اس مسئلے کا حل ایک ذیلی مقصد کی شکل اختیار کر لیتا ہے۔

9) چاروں میں سے ہر مقصد کے لیے سوچ و بچار کا مناسب وقت لیجیے اور اس کے حصول کے لیے مرحلہ وار پلان کا پہلا ڈرافٹ تیار کیجیے۔ یاد رکھیے مقصد ذہن میں رکھ کر ابتدا کرنی ہے اور خود سے یہ سوال کیجیے: اس کی تکمیل کے لیے مجھے سب سے پہلے کیا کرنا ہے؟ یا مجھے یہ کام کرنے سے کیا چیز روک رہی ہے، اور اسے بدلنے کے لیے میں کیا کر سکتا ہوں؟ یہ یقینی بنایے کہ آپ کے منصوبے میں، کوئی نہ کوئی کام ایسا ہو، جو آپ کو آج کرنا ہے۔

اب تک ہم نے حتمی کامیابی کے فارمولے کا پہلا حصہ مکمل کیا ہے۔ آپ کو اپنے حقیقی مقصد کے متعلق واضح آگاہی ہے۔ آپ نے اپنے اہداف کو مختصر اور طویل، دونوں مدتوں کے لیے، مقرر کر لیا ہے۔ آپ یہ بھی اچھی طرح سمجھ چکے ہیں کہ آپ کی شخصیت کا کون سا رخ اس ہدف کے لیے آپ کا مددگار ہے اور کون سا اس میں رکاوٹ پیدا کرے گا۔ اب میں آپ سے مقصد کے حصول کے لیے حکمت عملی کی تشکیل کا آغاز کرانا چاہوں گا۔ شان دار کامیابی کے حصول کا سب سے زیادہ یقینی طریقہ کون سا ہے؟ کسی ایسے شخص کو ماڈل کرنا، جو یہی کام پہلے کامیابی سے کر چکا ہے۔

10) سو، کوئی ماڈل سامنے لایے۔ یہ لوگ آپ کی زندگی سے متعلق بھی ہو سکتے ہیں، اعلیٰ ترین کامیابی حاصل کرنے والے مشہور افراد بھی ہو سکتے ہیں۔ چار پانچ ایسے لوگوں کے نام لکھ لیجیے جو آپ کا موجودہ مقصد، پہلے ہی کامیابی سے حاصل کر چکے ہیں۔ چند الفاظ میں ان خصوصیات اور رویوں کا ذکر کیجیے جو ان کی کامیابی کی بنیاد بنے۔ یہ کر ڈالنے کے بعد، اپنی آنکھیں بند کر لیجیے اور لمحے بھر کے لیے یہ تصور کیجیے کہ ان

میں سے ہر شخص، اس مقصد کے لیے بہترین طریقے اختیار کرنے کے لیے، آپ کو کوئی مشورہ دے رہا ہے۔ایک مرکزی خیال، جو ان میں سے ہر فرد نے آپ کو دیا ہے، لکھ لیجیے۔ممکن ہے اس طرح بلاوجہ کی کسی جھنجھٹ یا آپ کی پیدا کردہ ذہنی رکاوٹ، یا کسی خاص سمت توجہ کے لیے کوئی خاص اشارہ آپ کو مل جائے۔ یوں تصور کیجیے جیسے آپ ان سے بات چیت کر رہے ہیں، ان کے خیال یا گفت گو کا کوئی بھی نکتہ، جو آپ کے ذہن میں آئے، ان کے نام کے نیچے لکھ دیجیے۔آپ بے شک انہیں ذاتی طور پر نہ بھی جانتے ہوں، اس عمل کے ذریعے وہ آپ کے مستقبل کے بارے میں آپ کے بہترین مشیر بن سکتے ہیں۔

عدنان خشوگی نے راک فیلر کو ماڈل بنایا تھا۔ وہ دولت مند، کامیاب کاروباری شخص بننا چاہتا تھا۔سو، اس نے اس شخص کو ماڈل بنایا جو یہ سب کچھ کامیابی سے انجام دے چکا تھا۔سٹیون سپیل برگ نے اپنی ملازمت کی ابتدا سے بھی پہلے یونیورسل سٹوڈیو کے افراد کو ماڈل کیا تھا۔غرض ہر اعلیٰ کامیابی کے حامل شخص کا کوئی نہ کوئی ماڈل یا محرک تھا، یا صحیح سمت میں رہنمائی کرنے والا کوئی استاد تھا۔

اب آپ کے سامنے واضح اندرونی تصویر موجود ہے کہ آپ جانا کہاں چاہتے ہیں۔ پہلے سے کامیاب لوگوں کی ماڈلنگ کے ذریعے، آپ غلط راستوں پر بھٹکنے سے بچ کر، اپنا قیمتی وقت اور توانائی بچا سکتے ہیں۔آپ کی زندگی میں ایسے کون سے افراد ہیں جو ماڈل کا کام دے سکتے ہیں؟ دوستوں، اہل خانہ، قومی رہنماؤں، مشہور افراد کی شکل میں بے پناہ وسائل موجود ہوتے ہیں۔اگر آپ کو اچھے ماڈلز کا علم نہیں تو اس کے لیے آپ کو باہر نکل کر، انہیں تلاش کرنا چاہیے۔

اب تک آپ اپنے ذہن کو واضح سگنل دیتے رہے ہیں، اپنے اہداف کے واضح اور مختصر پیٹرنز ترتیب دیتے رہے ہیں۔ مقاصد/اہداف مقناطیس کی طرح ہوتے ہیں۔خود کو وجود میں لانے کے لیے، وہ ہر چیز کو اپنی طرف کھینچتے ہیں۔ چھٹے باب میں، آپ نے اپنے ذہن کو فعال کرنا سیکھا تھا، اپنی ذیلی جہتوں کو مثبت خاکوں میں اضافہ کی جانب کیسے مبذول کیا جائے اور منفی خاکوں کو کیسے کم کیا جائے۔اسی آ گہی کو اب، ہم آپ کے اہداف کے لئے استعمال کرتے ہیں۔

اپنی ذاتی تاریخ کے ایسے دور میں جھانکیے جب کسی خاص معاملے میں آپ کو شان دار

کامیابی ملی تھی۔ آنکھیں بند کر لیجیے اور اس کامیابی کی واضح اور ممکنہ حد تک روشن تصویر ذہن میں تشکیل دیجیے۔ یہ ذہن میں رکھیے کہ آپ اس تصویر کو بائیں یا دائیں جانب؛ اوپر، درمیان یا نیچے؛ کہاں رکھتے ہیں۔ پھر تمام ذیلی جہتوں ــــ سائز، شکل، اس کی حرکت کا معیار، آواز کی نوعیت اور اس سے پیدا شدہ اندرونی احساسات ــــ پر توجہ دیجیے۔ پھر ان اہداف کے بارے میں سوچیے، جو آپ نے آج لکھے ہیں۔ پھر یہ سوچیے کہ جو کچھ بھی آپ نے آج لکھا ہے، اس کے حصول کے بعد، آپ کی کیفیت کیا ہوگی۔ پھر اس خاکے کو بھی اسی جانب رکھ لیں، جہاں پہلا خاکہ موجود ہے۔ حتی الامکان اسے بڑا، روشن، مرتکز اور رنگین بنایے۔ اب اپنے احساسات کا اندازہ لگایے۔ آپ کے محسوسات میں پہلے ہی بہت فرق آ چکا ہوگا۔ پہلی دفعہ اپنے ہدف کے حصول کا فارمولا طے کرنے کے وقت کی نسبت اب آپ کہیں زیادہ پُر یقین اور بااعتماد ہوں گے۔

اگر آپ کو اس عمل میں مشکل پیش آ رہی ہے، سوئش (Swish) طریق کار ــــ اس کا ذکر شروع میں آ چکا ہے ــــ استعمال کیجیے۔ اپنے مطلوبہ ہدف کے خاکے کو اپنے ذہنی فریم کے دوسری جانب لے جایے۔ اسے غیر مرتکز اور بلیک اینڈ وائٹ کر دیجیے۔ اور پھر اسے تیزی سے اس جانب لے جایے جہاں آپ کی کامیابی کا خاکہ موجود ہے۔ ممکنہ ناکامی کی تصویر کے درمیان سے گزاریے۔ اسے اس طرح حرکت دیجیے کہ یہ آپ کی تکمیل کردہ چیز کی تمام بڑی، روشن، رنگین اور مرتکز خصوصیات کو اپنا لے۔ آپ کو یہ ایکسرسائز بار بار، تواتر سے کرنا ہے تاکہ آپ کے ذہن میں متوقع ہدف کی واضح تر اور زیادہ گہری تصویر مسلسل موجود رہے۔ ذہن بار بار دہرائے گئے اور گہرے احساسات پر بے پناہ ردعمل ظاہر کرتا ہے۔ سو، اگر آپ اپنی زندگی کا اپنی خواہش کے مطابق مسلسل مشاہدہ کرتے رہتے ہیں اور اگر آپ اس مشاہدے میں گہرائی اور شدت پیدا کرتے ہیں تو آپ اپنے مطلوبہ نتائج یقینی طور پر حاصل کر سکتے ہیں۔ یاد رکھیے کامیابی کا راستہ ہمیشہ زیرِ تعمیر رہتا ہے۔

11) مختلف قسم کے اہداف رکھنا بھی کمال کی بات ہے۔ تاہم یہ ڈیزائن کرنے کی اہلیت رکھنا کہ یہ تمام اجزا مجتمع صورت میں آپ کے لیے کیا معنویت رکھتے ہیں، زیادہ اہمیت کا حامل ہے۔ اب اپنے مثالی دن کو جنم دیجیے۔ اس میں کون کون لوگ شامل

ہوں گے؟ آپ کیا کریں گے؟ اس کی شروعات کیسے ہوگی؟ آپ کہاں جائیں گے؟ آپ کہاں ہوں گے؟ اپنے جاگنے کے وقت سے لے کر، رات کو سونے تک سارے معمولات کر ڈالیے۔ کس طرح کے ماحول میں آپ ہوں گے؟ ایک مکمل دن کے خاتمے کے بعد، بستر میں لیٹتے وقت آپ کے جذبات کیسے ہوں گے؟ کاغذ اور قلم استعمال کیجیے اور اسے تفصیل سے بیان کر ڈالیے۔ یاد رکھیے تمام نتائج، اقدامات، اور حقائق، جن کا ہم مشاہدہ کرتے ہیں، ہمارے ذہن میں جنم لے کر، ابتدا کرتے ہیں۔ چنانچہ اپنے دن کو اپنی بہترین خواہشات کے ساتھ جنم دیجیے۔

12) بعض اوقات ہم بھول جاتے ہیں کہ خواب گھر سے شروع ہوتے ہیں۔ ہمیں یاد نہیں رہتا کہ کامیابی کی جانب پہلا مرحلہ ہمیں وہ موقع فراہم کر رہا ہے جو ہمیں کچھ بھی بننے میں معاون، ہماری تخلیقی صلاحیتوں کو جلا بخشتا ہے۔ آخر میں اپنا مکمل ماحول مرتب کیجیے۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ مکانی حس (sencse of place) کو بھرپور طریقے سے استعمال کریں۔ ذہن کو آزاد چھوڑ دیں۔ کوئی حدود نہ رکھیں۔ جس کے لیے آپ فعال ہوتے ہیں، وہی کچھ آپ حاصل بھی کرتے ہیں۔ یاد رکھیے آپ کو شاہی انداز میں سوچنا ہے۔ ایک ایسا ماحول ترتیب دیجیے جو بہ طور ایک شخصیت کے، آپ کے اندر موجود بہترین صلاحیتوں کو اجاگر کر سکے۔ آپ کہاں ہونا چاہیں گے ــــ جنگلوں میں، سمندر میں یا کسی دفتر میں؟ آپ کے پاس کیا آلات ہوں گے ــــ تصویر بنانے والا پیڈ، رنگ، موسیقی، کمپیوٹر، ٹیلی فون؟ اپنے گرد موجود لوگوں سے، اپنی کامیابی یقینی بنانے کے لیے اور زندگی میں اپنے مطلوبہ اہداف حاصل کرنے کے لیے، کیا مدد چاہیں گے؟

اگر اپنے مثالی دن کے بارے میں آپ کے ذہن میں واضح تصویر نہیں تو اسے جنم دینے کے کیا امکانات ہیں؟ اگر آپ کو اپنے مثالی ماحول کے متعلق علم نہیں تو اسے کیسے جنم دیں گے؟ اگر آپ کو اپنے ہدف کا سرے سے پتا نہیں تو آپ اس تک رسائی کیسے ممکن بنائیں گے؟ یاد رکھیے ذہن کو اپنے اہداف کے متعلق واضح اور براہِ راست سگنلز کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کا ذہن آپ کی ہر مطلوبہ چیز آپ کو دینے کی طاقت رکھتا ہے۔ لیکن وہ یہ سب کچھ اسی وقت کر سکتا ہے جب اسے واضح، روشن، گہرے اور مرتکز سگنلز وصول ہو رہے ہوں۔

''سوچنا مشکل ترین کام ہے، اور غالباً یہی وجہ ہے کہ بہت کم لوگ سوچ بچار کرتے ہیں''

—— ہنری فورڈ

غلطی سے پاک سگنلز پیدا کرنے کے لیے، اسی باب میں دی گئی مشقیں، انتہائی اہم مراحل کا کام دے سکتی ہیں۔ آپ اپنے ہدف تک، اس سے آگاہ ہوئے بغیر، پہنچ ہی نہیں سکتے۔ اس باب کا حقیقی ماحصل یہی ہے۔ نتائج تو اٹل ہیں۔ اگر آپ اپنے مطلوبہ نتائج کے لیے اپنے ذہن کو صحیح پروگرام نہیں کر سکتے تو کوئی اور شخص آپ کے لیے یہ پروگرامنگ فراہم کر دے گا۔ اگر آپ کے پاس اپنا کوئی پلان نہیں ہے تو کوئی اور اپنے پلان میں آپ کو فٹ کر دے گا۔ اگر آپ نے اس باب کو محض پڑھا ہے تو آپ نے اپنا وقت ضائع کیا ہے۔ ان ایکسرسائزز کو کرنا بہت ضروری ہے، ان میں سے ہر ایک کو موزوں وقت دیجیے۔ ابتدا میں، ممکن ہے، یہ آسان محسوس نہ ہوں۔ لیکن یقین کیجیے ان کی اپنی اہمیت ہے اور جونہی آپ انہیں شروع کرتے ہیں تو یہ عمل لطف انگیز بنتا چلا جاتا ہے۔

زندگی میں لوگوں کی بہتر کارگزاری نہ ہونے کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ کامیابی عموماً سخت محنت کے پیچھے چھپی ہوتی ہے۔ مقاصد کا تعین یا اہداف کی نشوونما کرنا ایک کٹھن کام ہے۔ بس زندگی کا، کسی بھی طرح آغاز کر دینا، اور پھر اس میں گرفتار ہوتے چلے جانا، لوگوں کو زیادہ آسان دکھائی دیتا ہے۔ اپنی ذاتی قوت کا بھرپور استعمال کیجیے اور ان مشقوں کو پوری طرح کرنے کے لیے خود کو مکمل نظم وضبط میں لائیے۔ کہا جاتا ہے کہ زندگی میں دو ہی درد ہوتے ہیں: نظم وضبط کا درد، یا مایوسی اور تاسف کا درد۔ اس نظم وضبط کا وزن اونسوں (ounces) سے زیادہ نہیں ہوتا، جب کہ مایوسی کا وزن ٹنوں کے برابر ہوتا ہے۔ ان بارہ اصولوں پر عمل پیرا ہونے کا اپنا لطف ہے۔ اسے آزمائیے۔

مسلسل بنیادوں پر اپنے ماحصل کا جائزہ لیتے رہنا بھی انتہائی اہم ہے۔ بعض اوقات ہم کوئی تبدیلی کرتے ہیں اور ہمارے نتائج پھر بھی وہی رہتے ہیں، کیوں کہ ہم کبھی رک کر یہ نہیں سوچتے کہ آیا ہمیں اب بھی اپنی زندگی کے لیے انہی نتائج کو جنم دینا چاہیے یا نہیں۔ ہر چند ماہ بعد، اپنے اہداف پر نظر ثانی کا طریقہ اپنائیے اور پھر سال بھر میں یا ہر چھ ماہ بعد اسے بطور طریق کار جاری رکھیے۔ تفصیلی یادداشت کا ریکارڈ رکھنا خاص مفید ہوتا ہے، اس کے

ذریعے آپ اپنی زندگی کے کسی بھی دورانیے میں اپنے اہداف کا مسلسل ریکارڈ، اپنے سامنے لا سکتے ہیں۔ آپ کی زندگی کے ارتقا اور آپ کی اپنی نشوونما اور ترقی کا جائزہ لینے اور مطالعے کے لیے ایسے ریکارڈ بہت اہم ہوتے ہیں۔ اگر آپ کی زندگی قابل رشک ہے تو اسے ریکارڈ بھی ہونا چاہیے۔

کیا یہ سب فائدہ مند ہوتا ہے؟ شرطیہ کہہ سکتا ہوں، یہ مفید ہوتا ہے۔ تین سال پہلے بیٹھ کر میں نے اپنا مثالی دن، اور مثالی ماحول ترتیب دیا تھا اور اب دونوں ہی میرے بس میں ہیں۔

ان دنوں، میں میرینا ڈل رے میں ایک فضول سی جگہ پر رہ رہا تھا۔ لیکن مجھے پتا تھا کہ میں آگے جانا چاہتا ہوں۔ چنانچہ میں نے اپنے اہداف کے تعین کے لیے اپنی ورکشاپ ڈیزائن کرنے کا فیصلہ کیا۔ اپنا مثالی دن مرتب کرنے کی ٹھانی اور اپنے ذہن میں موجود اپنی پسندیدہ زندگی کا روزانہ مشاہدہ کرنے کے لیے، اپنی ذیلی جہتوں (submodalities) کو متحرک کیا تاکہ مثالی زندگی جنم پا سکے۔ یہ تھی میری ابتدا۔ مجھے علم تھا کہ میں صبح اٹھ کر سمندر دیکھنا چاہتا ہوں اور پھر ساحل پر دوڑنا بھاگنا چاہتا ہوں۔ میرے ذہن میں سرسبزگی اور ساحل کی ممکنہ جگہ کی تصویر بھی تھی، یہ اور بات کہ وہ بہت واضح اور روشن نہیں تھی۔

ایکسرسائز کرنے کے بعد، میں کام کرنے کے لیے شان دار سی جگہ چاہتا تھا۔ کوئی اونچی، وسیع اور کشادہ جگہ، میرے گھر کی دوسری یا تیسری منزل پر واقع سلنڈر کی سی شکل کی۔ لیموزین کار، ڈرائیور کے ساتھ چاہتا تھا۔ چار پانچ شراکت داروں کے ساتھ بڑا سارا کاروبار چاہتا تھا۔ شراکت دار بھی ایسے جو میری ہی طرح پُر جوش اور ولولہ انگیز جذبات کے حامل ہوں، جن کے ساتھ میں روزانہ مل بیٹھوں اور نئے نئے نظریات اور خیالات کے بارے میں ان سے گفت گو کروں۔ میں ایک مثالی عورت سے شادی کے خواب دیکھا کرتا تھا۔ میری جیبیں خالی تھیں اور میں نے یہ فیصلہ کیا: میں سب سے پہلے مالی طور پر خود کو مستحکم کروں گا۔

میں نے اپنے ذہن میں جو بھی پروگرام ترتیب دیا، وہ سب کچھ حاصل کر لیا۔ تصور میں دیکھی ہر چیز کو حقیقت میں پا لیا۔ میرا محل بالکل اسی طرح کا ہے جیسا میں نے میرینا ڈل رے میں رہتے ہوئے سوچا تھا۔ اپنی تصوراتی خاتون کو میں نے صرف چھ ماہ بعد پا لیا اور ڈیڑھ سال بعد شادی بھی رچا لی۔ میں نے ایسا ماحول پیدا کر لیا ہے جو میری تخلیقی صلاحیتوں کو جلا بخشتا ہے، یہ ماحول مجھے مسلسل وہ کچھ کرنے پر اکساتا رہتا ہے جو میں کر سکتا ہوں اور روزانہ مجھے اپنے خالق کی شکر گزاری کا موقع دیتا ہے۔ کیوں؟ میں نے خود کو ایک ٹارگٹ دیا اور روزانہ میں اپنے ذہن کو واضح، مختصر اور براہِ راست پیغام دیتا رہا کہ یہ میری حقیقت ہے۔ واضح اور

جامع ٹارگٹ اپنانے کے بعد، میرے ذہن کے طاقت وَر لاشعور نے میرے مطلوبہ نتائج کے حصول کے لیے میرے خیالات اور اقدامات کو رہنمائی دی۔ میرے لیے یہ عمل مفید رہا اور یقیناً آپ کے لیے بھی مفید ثابت ہو گا۔

''جہاں کوئی تصور جنم نہیں لیتا، وہاں لوگ ختم ہو جاتے ہیں۔'' (ضرب المثل)

اب آپ آخری ایک کام کیجیے۔ ان اشیا کی، جو کبھی آپ کے ہدف تھے، ایک فہرست بنایئے ـــــ اپنے مثالی دن میں موجود وہ سب چیزیں، جو آپ پہلے ہی انجام دے چکے ہیں۔ آپ کی زندگی کی سرگرمیاں اور وہ لوگ، جن کے آپ انتہائی ممنون ہیں۔ وہ وسائل، جو اس وقت بھی آپ کے پاس ہیں۔ میں اسے gratitude diary کا نام دیتا ہوں۔ بعض اوقات لوگ اپنی خواہشات کے بارے میں بری طرح الجھ جاتے ہیں۔ وہ اپنے پاس موجود اشیا کو استعمال کرنے یا ان کی اہمیت سمجھنے میں ناکام ہو جاتے ہیں۔ کسی ہدف کی جانب بڑھنے کا پہلا مرحلہ اپنی موجودہ ملکیت کا جائزہ لینا، اس کا شکر ادا کرنا اور اسے مستقبل کی کامیابیوں کے لیے استعمال کرنا ہے۔ کسی بھی لمحے، اپنی زندگیوں کو بہتر بنانے کے راستے ہم سب کے پاس ہیں، انتہائی کٹھن خواب کی تکمیل کا آغاز آج سے روزمرہ اقدامات کے ذریعے ہونا چاہیے، یہی آپ کو درست راہ پر ڈال سکتے ہیں۔

شیکسپیئر نے کہیں لکھا تھا: ''جوش و جذبہ ہی ایکشن بنتا ہے۔'' پُرجوش اقدام کے ساتھ آج ہی ابتدا کیجیے، جو آپ کو کہیں زیادہ پُرجوش نتائج سے ہم کنار کرے گا۔

آپ اس باب میں اپنے نتائج طے کرنے میں جامعیت کی اہمیت سے آگاہ ہوئے ہیں۔ ہمارے اپنے آپ سے اور دوسروں کے ساتھ ابلاغ میں بھی یہی جامعیت کارفرما ہے۔ ہم جتنے جامع(precise) ہوں گے، اتنے ہی زیادہ موثر ثابت ہوں گے۔

اگلے باب میں ہم اسی قسم کی جامعیت کے حصول میں کارآمد آلات کے متعلق جاننے کی کوشش کریں گے۔

بارھواں باب

جامعیت/اختصار کی قوت(precision)

''ہم زبان کا ایسا قابلِ رحم استعمال کرتے ہیں جیسے کوئی پھٹے ہوئے ڈھول سے مرضی کے سُر برآمد کرنے کی لا حاصل کوشش میں مصروف ہو۔''

—— گستاف فلابرٹ

وہ وقت ذہن میں لایے، جب سماعت میں اترتے ہوئے الفاظ آپ کو طلسماتی لگے ہوں۔ ممکن ہے یہ مارٹن لوتھر کنگ جونیئر کی معروف تقریر ''میرا بھی ایک خواب ہے'' کی طرح کا کوئی عوامی موقع رہا ہو۔ ممکن ہے یہ آپ کے والد یا والدہ یا کسی خاص استاد کے الفاظ رہے ہوں۔ ہم سب کو ایسے لمحات یاد رہتے ہیں جب کسی نے بڑی قوت، جامعیت اور جوش و جذبے کے ساتھ کچھ کہا اور اس کے الفاظ ہمیشہ کے لیے ہمارے ذہنوں میں رچ بس گئے۔ ''انسان کے زیر استعمال سب سے طاقت ور دوا الفاظ ہیں۔'' یہ جملہ رڈیارڈ کپلنگ نے کہا تھا۔ ہم سبھی ایسا زمانہ یاد کر سکتے ہیں جب الفاظ طلسماتی اور نشہ آور کیفیت کے حامل ہوتے تھے۔

جب جان گرائنڈر اور رچرڈ بینڈلر نے لوگوں کا تفصیلی مطالعہ کیا تو انہیں ان میں بہت سی مشترکہ خصوصیات نظر آئیں۔ ان میں سے انتہائی اہم ایک خصوصیت جامع ابلاغی مہارت کی تھی۔ ایک منتظم کو کامیاب ہونے کے لیے معلومات کا اہتمام کرنا ہوتا ہے۔ بینڈلر اور گرائنڈر نے پتا چلایا کہ کامیاب ترین منتظم معلومات کی تہ تک تیزی سے پہنچنے اور لوگوں تک اس کا صحیح ابلاغ کرنے میں کمال ذہانت کے حامل لگتے تھے۔ وہ اپنے انتہائی اہم نظریات کو زبردست جامعیت/اختصار کے ساتھ بنیادی محاوروں اور الفاظ کا استعمال کرتے نظر آتے تھے۔ وہ یہ بھی جانتے تھے کہ انہیں ہر چیز کی آگاہی کی قطعی ضرورت نہیں۔ انہیں کیا جاننا چاہیے اور کیا نہیں، یہ فرق ان کے ذہن میں بہت واضح تھا اور وہ صرف مناسب جاننے پر ارتکاز

کرتے تھے۔ بینڈلر اور گرائنڈر نے یہ بھی مشاہدہ کیا کہ ورجینیا ساتر، فرٹز پرلز اور ڈاکٹر ملٹن ایرکسن جیسے باکمال تھراپسٹ بھی کچھ اسی طرح کے محاورے استعمال کیا کرتے تھے۔ ایسے محاورے جن کے ذریعے وہ اپنے مریضوں کے ساتھ ایک یا دو سال کے بجائے ایک یا دو ملاقاتوں ہی میں، فوری نتائج اخذ کرنے کے قابل ہو جاتے تھے۔

بینڈلر اور گرائنڈر کی دریافت میں ایسی کوئی اچنبھے کی بات نہیں۔ یاد رکھیے، ہمیں علم ہے کہ نقشہ حقیقی علاقہ نہیں ہوتا۔ مشاہدات کو بیان کرنے کے لیے ہم جو الفاظ استعمال کرتے ہیں وہ مشاہدہ نہیں ہوتے، وہ ممکنہ حد تک بہترین زبانی تصویر کشی ہوتی ہے۔ چنانچہ ایک اہم عنصر کے طور پر یہ بات یقیناً قابل فہم ہے کہ ہم اپنے مطلوبہ مقصد کو کتنے صحیح اور جامع الفاظ میں بیان کر سکتے ہیں۔ ہمارا نقشہ کتنی قریبی حد تک اپنے علاقے سے مماثل ہے۔ جس طرح ہم سب کو وہ وقت یاد رہتا ہے جب الفاظ اپنے طلسماتی کرشمے کے ساتھ ہماری طرف بڑھتے تھے تو ہمیں وہ وقت بھی یاد رہنا چاہیے جب ہمارا ابلاغ انتہائی کمزور اور پھسپھسا محسوس ہوا تھا۔ ہم نے جو کچھ کہنا چاہا، ہمارے سامنے موجود شخص نے اس کا بالکل ہی الٹ مفہوم سمجھا۔ چنانچہ، جس طرح مختصر اور جامع زبان لوگوں کو مفید سمت کی طرف بڑھاتی ہے، اسی طرح مبہم اور غیر واضح زبان لوگوں کو گمراہ بھی کر سکتی ہے۔ ''اگر خیالات زبان کو کرپٹ کرتے ہیں تو زبان بھی خیالات کو کرپٹ کر سکتی ہے۔'' یہ جارج آرویل کا خیال ہے۔ اس کا 1984ء کا سال اسی اصول کے تحت گزرا۔

اس باب میں، ہم جامع اور موثر ابلاغ میں مدومعاون آلات کے متعلق آگہی حاصل کریں گے۔ آپ کو پتا چلے گا کہ دوسرے لوگوں کو ہدف کی طرف کیسے گائیڈ کیا جا سکتا ہے۔ یہ سادہ سے زبانی آلات ہیں جو فضول اور بے معنی گفتگو کو ـــــ جس میں ہم سبھی اکثر الجھ جاتے ہیں ـــــ بامعنی اور بامقصد بنانے میں ہم استعمال کر سکتے ہیں۔ الفاظ دیوار بن جاتے ہیں مگر وہ پل بھی بن سکتے ہیں۔ اہم بات یہی ہے کہ الفاظ کو لوگوں کو مربوط کرنے کے لیے استعمال کیا جائے ـــــ بجائے اس کے کہ انہیں منقسم کیا جائے۔

میں اپنے سیمینارز میں لوگوں کو بتایا کرتا ہوں: اب میں آپ کو دکھاؤں گا کہ آپ اپنے مطلوبہ ہدف کیسے حاصل کر سکتے ہیں۔ حقیقتاً، میں انہیں کاغذ پر صرف یہ لکھنے کے لیے کہہ رہا ہوتا ہوں: ''اپنا مطلوبہ ہدف میں کیسے حاصل کر سکتا ہوں۔'' اس کے بعد، ایک لمبا چوڑا نقشہ کھینچنے کے بعد، میں انہیں طلسمی فارمولا دیتا ہوں۔ اپنا مطلوبہ ہدف کیسے حاصل کیا جائے:

''پوچھیے''، میں کہتا ہوں،''لیکچر کا اختتام ہوا۔''

کیا میں مذاق کر رہا ہوں؟ ہرگز نہیں، جب میں کہتا ہوں۔''پوچھیے،'' تو میرا قطعاً یہ مطلب نہیں ہوتا کہ التجا کریں، بھیک مانگیں، شکایت کریں، وکالت کریں یا چیخنا چلانا شروع کر دیں۔ میں یہ بھی نہیں کہتا کہ کسی اعلان کی، مفت کے لنچ کی یا کسی خیراتی سرگرمی کی توقع لگا لیجیے۔ میرا یہ مقصد بھی نہیں ہوتا کہ آپ کسی اور کے ہاتھوں اپنا کام کیے جانے کی آس لگا لیں۔ میرا کہنا صرف یہ ہے کہ اختصار اور ذہانت کے ساتھ سوال کرنا سیکھیے۔اس انداز میں سوال کرنا سیکھیے جو آپ کے ہدف کے واضح کرنے اور حاصل کرنے میں آپ کا مددگار ہو سکے۔

گزشتہ باب میں ہم نے یہ آگہی حاصل کی تھی کہ اپنے مقاصد، اہداف اور نتائج کے بارے میں تخصیصی فارمولا طے کرنے کے بعد کام کی ابتدا کرنا ہے۔اب آپ کو کچھ مزید زبانی آلات کی ضرورت ہے۔ ذہانت اور اختصار سے سوال پوچھنے کے سلسلے میں درج ذیل پانچ ہدایات ذہن میں رکھیے:

1) واضح اور مخصوص سوالات پوچھیے: اپنے آپ کو یا کسی اور شخص کو تفصیلاً اپنے مقاصد کے بارے میں بتائیں۔ کتنا بلند، کتنا عرصہ، کتنی مقدار؟ کہاں، کب، کیسے اور کس کے ساتھ؟ اگر آپ کے کاروبار کو قرض چاہیے، تو آپ کو مل جائے گا، بشرطیکہ آپ کو معلوم ہو کہ قرضہ کیسے مانگنا ہے۔ اگر آپ کہتے ہیں،''ایک نئی پراڈکٹ بنانے کے لیے، ہمیں کچھ سرمایہ چاہیے، اس لیے ہمیں کچھ قرضہ دے دیجیے۔'' آپ کو مختصراً یہ واضح کرنا ہے کہ آپ کی ضروریات کیا ہیں، آپ قرضہ کیوں چاہتے ہیں اور اس کی ضرورت آپ کو کس وقت ہوگی؟ آپ کو یہ بھی واضح کرنا ہے کہ اس کے ذریعے آپ کیا اشیا بنائیں گے۔ ہدف کا تعین کرنے والے سیمیناروں میں لوگ ہمیشہ یہی کہتے ہیں کہ انہیں مزید رقم درکار ہے۔ میں انہیں بعض مالی اداروں کا پتا بتا دیتا ہوں۔ وہ انہیں مسائل بتاتے ہیں تو انہیں کچھ نہ کچھ مل جاتا ہے۔ مگر ذہانت آمیز انداز میں اپنی طلب پیش نہ کر سکنے کی وجہ سے وہ مطلوبہ سرمایہ کاری حاصل نہیں کر پاتے۔

2) اس سے کہیے جو آپ کی مدد کر سکتا ہے! واضح تخصیص کے ساتھ مانگنا ہی کافی نہیں، آپ کو خاص طور سے اس شخص سے سوال کرنا ہے جو وسائل اور ذرائع کا حامل ہے۔ معلومات، سرمایہ، ذاتی رسوخ اور کاروباری تجربہ۔ فرض کیجیے آپ کا اپنی

شریک حیات سے معاملہ صحیح نہیں چل رہا۔ آپ کا رشتہ ٹوٹنے جا رہا ہے۔ آپ اپنا دل کھول کر رکھ سکتے ہیں۔ آپ ممکنہ انسانی حد تک تخصیص اور دیانت داری دکھا سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ کسی ایسے شخص سے مدد مانگیں جو خود کم و بیش ایسی ہی قابل رحم صورت حال کا شکار ہے تو کیا آپ کامیابی حاصل کر سکتے ہیں؟ ہرگز نہیں۔

معاملے پر بات کرنے کے لیے صحیح فرد کی تلاش، ہمیں اس آگہی کی اہمیت جتاتی ہے کہ کارآمد چیز کو کیسے محسوس کیا جائے۔ آپ کی کوئی بھی طلب یا خواہش ـــ بہتر تعلقات، بہتر ملازمت، آپ کی رقم کی سرمایہ کاری کا بہتر پروگرام ـــ کسی اور کی طلب یا خواہش بھی رہی ہو گی اور کوئی نہ کوئی اس پر پہلے سے کام بھی کر رہا ہو گا۔ کمال صرف ایسے لوگوں کو ڈھونڈنے کا ہے اور ان کے صحیح کام کا مشاہدہ کرنا ہے۔ ہم میں سے بہت سے لوگ لایعنی مباحث کی طرف کھنچے چلے جاتے ہیں۔ ذرا سی ہمدردانہ سماعت ملی اور ہم سمجھے ہماری مشکلات کا خاتمہ ہو گیا۔ حالانکہ مہارت اور علم کے بغیر اس ہمدردی کا قطعی کوئی فائدہ نہیں۔

3) جس شخص سے آپ مدد چاہ رہے ہیں، خود اس کی ذات کے لیے بھی اس معاملے میں دلکشی اور اہمیت اجاگر کیجیے۔ صرف کہہ کر یہ توقع نہ رکھیں کہ دوسرا شخص آپ کو کچھ دے دے گا۔ پہلے یہ سوچیے کہ آپ اس کی کس طرح مدد کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس کوئی کاروباری آئیڈیا ہے اور اسے آگے بڑھانے کے لیے آپ کو رقم چاہیے۔ ایک طریقہ تو یہ ہے کہ کسی ایسے فرد کو تلاش کریں، جو آپ کی مدد کرنے کے ساتھ، اس سے فائدہ بھی اٹھا سکے۔ کسی بھی کام میں دوسرے کا مفاد پیدا کر دینا کوئی کٹھن مرحلہ نہیں ہوتا۔ وہ قدر یا مفاد محض ایک احساس یا خواب یا باہمی تفہیم بھی ہو سکتا ہے اور عموماً یہ خاصا کارگر رہتا ہے۔ اگر آپ میرے پاس آتے اور دس ہزار ڈالر کی ضرورت کا اظہار کرتے۔ میرا جواب غالباً یہ ہوتا ''یہ ضرورت تو بہت سے لوگوں کو ہے۔'' اگر آپ یہ کہتے کہ ''آپ کو لوگوں کی زندگیوں میں تبدیلی لانے کے لیے اس رقم کی ضرورت ہے،'' تو ممکن ہے میں آپ کی بات غور سے سننے لگتا۔ اگر آپ خصوصیت سے مجھے یہ سمجھاتے کہ آپ لوگوں کی مدد کرنا، ان کے لیے اور خود اپنے لیے قدر و وقعت پیدا کرنا چاہتے ہیں تو میں یہ دیکھنے کی کوشش کرتا کہ آپ کی مدد کرنے سے مجھے کیا قدر و منزلت مل سکتی ہے۔

4) مرتکز اور واضح یقین کے ساتھ تعاون مانگیے۔ ناکامی کو یقینی بنانے کا بہترین طریقہ ابلاغ میں ابہام اور تضاد خیالی ہے۔ اگر آپ اپنی طلب کے بارے میں خود ہی واضح نہیں تو کوئی دوسرا کیسے واضح ہو گا؟ چنانچہ جب آپ سوال کریں تو پورے یقین اور اعتماد کے ساتھ کریں۔ اسے بیان کرنے میں الفاظ کے ساتھ ساتھ اپنی جسمانی حرکات و سکنات کو بھی پوری طرح استعمال کریں۔ انہیں یہ سمجھانے کی اہلیت پیدا کریں کہ آپ کو اپنے مقصد پر اعتماد ہے اور ساتھ ہی اپنی کامیابی پر بھی۔ آپ کو یہ یقین بھی ہے کہ آپ اس کے ذریعے اپنے لیے ہی نہیں، اس شخص کے لیے بھی افادیت کو جنم دیں گے۔

بعض اوقات لوگ یہ چاروں باتیں بہت ہی شان دار طریقے سے کرتے ہیں۔ وہ واضح انداز میں سوال کرتے ہیں، اسی شخص سے کہتے ہیں جو مدد کر سکتا ہے۔ اس شخص کے لیے معاملے میں قدر یا افادیت بھی پیدا کرتے ہیں، مدد کے لیے ان کا انداز بھی موزوں ہوتا ہے اور اس کے باوجود، وہ مطلوبہ امداد حاصل نہیں کر پاتے۔ وجہ یہ ہے کہ انہوں نے پانچویں بات نہیں کی۔ انہوں نے ''مانگنے میں تواتر'' نہیں رکھا۔ ذہانت سے مانگنے کا پانچواں اور سب سے اہم جزو یہی نکتہ ہے۔

5) اس وقت تک مدد مانگتے رہیے جب تک آپ کی مطلوبہ خواہش پوری نہ ہو جائے۔ اس کا یہ مفہوم نہیں کہ ایک ہی آدمی کے پیچھے پڑے رہیں اور نہ ہی یہ کہ وہی رٹا رٹایا انداز رکھا جائے۔ یاد رکھیے حتمی کامیابی کا فارمولا کہتا ہے کہ ہدف کے حصول کا اندازہ لگانے کے لیے آپ کو اپنی حسیات میں گہرائی پیدا کرنی چاہیے اور ضروری تبدیلی کے لیے ذاتی لچک کا ہونا بہت ضروری ہے۔ چنانچہ جب آپ تعاون چاہتے ہیں تو آپ کو حالات کے مطابق مسلسل تبدیلی لاتے رہنا چاہیے، یہاں تک کہ آپ اپنا مطلوبہ ہدف حاصل کر لیں۔ کامیاب افراد کی زندگی کا مطالعہ کرنے سے پتا چلتا ہے کہ وہ مسلسل سوال کرتے، کوششیں کرتے اور خود میں تبدیلی لاتے رہے۔ کیوں کہ انہیں علم تھا کہ جلد یا بہ دیر، ان کی ضروریات پوری کرنے والا کوئی نہ کوئی شخص انہیں مل جائے گا۔

فارمولے کا سب سے کٹھن حصہ کون سا ہے؟ بہت سے لوگوں کے لیے کسی خصوصی تعاون کے لیے دست سوال دراز کرنا سب سے مشکل کام ہے۔ ہمارے کلچر میں واضح ابلاغ کی

کوئی اہمیت نہیں اور غالباً ہماری بڑی ثقافتی ناکامیوں میں سے ایک یہ بھی ہے۔ زبان کسی معاشرے کی ضروریات کی عکاس ہوتی ہے۔ اسکیمو کے پاس ''برف'' کے لیے کئی درجن الفاظ ہوتے ہیں، کیوں کہ موثر ابلاغ کے لیے اسے برف کی مختلف اقسام کے درمیان امتیاز کرنے کا اہل ہونا چاہیے۔ پھسلنے والی برف ہوتی ہے۔ ایسی برف ہوتی ہے جس سے اگلو (igloo) گھر بنائے جاتے ہیں۔ کسی خاص برف پر کتے دوڑائے جا سکتے ہیں۔ کوئی برف آپ کھا سکتے ہیں اور پگھلنے کے لیے تیار برف بھی ہوتی ہے۔ میرا کیلیفورنیا سے تعلق ہے۔ عملاً میں کبھی برف دیکھ ہی نہیں پایا۔ سو میرے پاس ''برف'' کا ایک لفظ ہے اور وہی میرے لیے کافی ہے۔

ہمارے معاشرے میں لوگ بہت سے الفاظ اور محاورے بولتے ہیں جن کے کوئی معنی نہیں ہوتے یا ان کا کوئی خاص مفہوم نہیں ہوتا۔ میں ان عمومی، غیر حسی اساس کے الفاظ کو ''ملائم'' (fluff) کا نام دیتا ہوں۔ یہ الفاظ کچھ بھی واضح نہیں کرتے۔ یہ مبہم اندازے بازی کی طرح کام دیتے ہیں۔ ''مَیری پریشان لگتی ہے،'' یا ''میری تھکی لگتی ہے،'' ملائم اور مبہم بیان ہے۔ اس سے بھی بدتر بیان ہے، ''میری پریشان ہے،'' یا ''میری تھکی ہوئی ہے۔'' واضح زبان یہ ہوتی ''مَیری بتیس سالہ خاتون ہے، نیلی آنکھیں، براؤن بال، وہ میرے دائیں جانب، کرسی پر ٹیک لگائے بیٹھی ڈائیٹ کوک پی رہی ہے۔ آنکھیں غیر مرتکز اور سانس منتشر سا ہے۔'' خارجی مشاہدے کے ذریعے کسی کی حالت سمجھنے اور محض اندازہ بازی میں یہ فرق ہے۔ بولنے والے کو مَیری کی اندرونی کیفیت کا قطعی علم نہیں۔ وہ اپنا نقشہ بنا کر اس کے مشاہدے کے بارے میں اپنی معلومات ظاہر کر رہا ہے۔

''ایسی کوئی تدبیر ممکن نہیں جس کے ذریعے انسان غور وفکر کی حقیقی محنت سے چھٹکارا حاصل کر سکے۔'' ـــــ تھامس ایڈیسن

مفروضے قائم کرنا، ابلاغ میں سست روی کے شکار لوگوں کا کام ہوتا ہے۔ دوسروں کے ساتھ معاملات کرنے میں یہ عمل خطرناک ہوتا ہے۔ تین میل کا جزیرہ اس کی ایک اچھی مثال ہے۔ نیویارک ٹائمنر کی ایک رپورٹ کے مطابق نیوکلیئر پلانٹ میں ہونے والے حادثے ـــــ جس کے نتیجے میں پلانٹ بند کر دیا گیا ـــــ کے بنیادی مسائل اور وجوہات کا دفتری میمورنڈمز میں پہلے ہی ذکر کر دیا گیا تھا۔ بعد میں متعلقہ افسران نے تسلیم کیا کہ ان کا خیال تھا کہ اس کی دیکھ بھال کوئی اور شخص کر رہا ہے۔ بجائے اس کے کہ براہِ راست پوچھ گچھ کی جاتی

کہ کون اس کی نگہداشت کا ذمہ دار ہے، اور اس سلسلے میں کیا اقدامات اٹھا رہا ہے، انہوں نے یہ مفروضہ قائم کر لیا کہ کوئی شخص، کہیں نہ کہیں، ان مسائل کو حل کر رہا ہو گا۔ نتیجہ امریکی تاریخ کے بدترین حادثے کی صورت میں سامنے آیا۔

ہماری زبان کا خاصا حصہ بے ہنگم عمومیت اور مفروضوں سے عبارت ہے۔ اس طرح کی سست زبان حقیقی ابلاغ کی خصوصیات کا بھرکس نکال دیتی ہے۔ اگر لوگ آپ کو واضح طور پر اپنی پریشانی کی نوعیت سے آگاہ کریں اور آپ کو ان کی بات سمجھنے میں کوئی دشواری نہ ہو تو آپ معاملے کو حل کر سکتے ہیں۔ اگر وہ مبہم محاورے اور عمومی الفاظ استعمال کریں تو آپ خود بھی ان کی ذہنی دھند میں پھنس کر سر ٹکراتے پھریں گے۔ اس دھند کو صاف کرنا ہی موثر ابلاغ کی بنیاد بنتا ہے۔ سست اور حد سے زیادہ عمومی زبان کا استعمال کر کے، حقیقی ابلاغ کو سبوتاژ کرنے کے لاتعداد طریقے ہیں۔ اگر آپ موثر ابلاغ کے خواہاں ہیں تو آپ کو ابہام پسندی سے بچنا ہو گا اور واضح آگہی کے لیے سوال کی نوعیت کو جاننا ہو گا۔ انداز زبان میں وضاحت اور تشریح (جامعیت) کا مقصد ممکنہ حد تک زیادہ مفید معلومات کا حصول ہے۔ دوسرے شخص کے اندرونی مشاہدے کی مکمل تصویر کے جتنا زیادہ آپ نزدیک ہوں گے، اتنا زیادہ تبدیلی کو موثر بنا سکیں گے۔

زبانی ابہام سازی سے نمٹنے کا ایک طریقہ توضیحی ماڈل (precision) ہے: اسے آپ کے دونوں ہاتھوں پر بہترین طریقے سے تصویر کیا جا سکتا ہے۔ ڈایا گرام کو یاد کرنے کے لیے کچھ وقت لیجیے۔ ایک وقت میں ایک ہاتھ لیجیے۔ اسے اوپر اٹھا کر اپنی آنکھوں کے بائیں طرف لے جایے تا کہ آپ کی آنکھیں ان معلومات کو بہترین بصری انداز میں ذخیرہ کرنے کی پوزیشن میں ہوں۔ اب ایک ایک کر کے اپنی انگلیوں کو دیکھیے۔ اور ان کے ساتھ لکھے ہوئے الفاظ کو بار بار دہرائیں۔ ہر انگلی کے ساتھ باری باری یہ عمل دہرائیں تا کہ پورے ہاتھ کو یاد کر سکیں۔ پھر یہ عمل دوسرے ہاتھ کے ساتھ کریں اور اپنے ذہن میں انہیں پوری طرح بٹھا لیں۔ یہ کام کرنے کے بعد، جانچیے کہ کسی بھی انگلی کو دیکھ کر، کیا اس سے متعلقہ محاورے یا الفاظ آپ کو فوراً یاد آتے ہیں۔ اس چارٹ کو یاد کرنے پر اس وقت تک محنت کیجیے جب تک ان الفاظ اور انگلیوں کا باہمی تعلق خود کار نہ بن جائے۔

وہ تمام الفاظ اور محاورے اب تک آپ کو ازبر ہو چکے ہوں گے، تو اب ان کے معنی اور مفہوم کی طرف چلتے ہیں۔ زبان میں کئی انتہائی عمومی فریبوں سے بچنے کے لیے یہ توضیحی ماڈل

توضیحی (percision) ماڈل

اگر آپ نے کیا تو کیا ہوگا؟

کتنی تخصیص کے ساتھ؟

خصوصیت سے کون یا کیا؟

موازنہ کس کے ساتھ؟

تمام؟	ہر ایک؟	کبھی نہیں؟	**بایاں ہاتھ**
چاہیے	نہیں چاہیے	لازمی	بس میں نہیں
افعال	اسماء (نام)	ہمہ گیریت/عمومیت	
بہت زیادہ	بہت سے	بہت قیمتی	**دایاں ہاتھ**

ایک طرح کی گائیڈ کا کام دیتا ہے۔ اسے بعض انتہائی تباہ کن غلط مفاہیم کے لیے، جو عموماً لوگ لے لیتے ہیں، ایک نقشہ سمجھ لیجیے۔ نظریہ یہ ہے کہ ان کے ابھرتے ہی ان کا نوٹس لیا جائے اور انہیں دوبارہ ان کی مخصوص سمت کی طرف بھیج دیا جائے۔ یہ ہمیں ایسے ذرائع مہیا کرتا ہے جن کے ذریعے، لوگوں سے اچھے روابط رکھتے ہوئے ان کی غلط بیانی، ادھوری باتوں اور عمومیت پسندی کو بخوبی سمجھا جا سکتا ہے۔

چلیے چھوٹی انگلی سے سٹارٹ کرتے ہیں۔ دائیں ہاتھ پر، آپ کے پاس ''ہمہ گیریت یا عمومیت'' کا لفظ ہونا چاہیے۔ اور بائیں ہاتھ کی طرف ''تمام، ہر ایک، اور کبھی نہیں'' کے الفاظ۔ ہمہ گیریت کے حامل الفاظ بہت اچھے ہوتے ہیں بشرطیکہ یہ سچائی ہوں۔ اگر آپ کہیں: ''ہر شخص کو آکسیجن چاہیے،'' یا ''آپ کے بچے کے سکول کے تمام استاد گریجویٹ ہیں،'' تو آپ محض حقیقت بتا رہے ہوتے ہیں۔ لیکن اکثر اوقات ہمہ گیریت کے حامل الفاظ ابہام کے دائرے میں جا گھستے ہیں۔ آپ گلی میں شور مچاتے کچھ بچوں کو دیکھ کر کہہ اٹھتے ہیں: ''آج کل کے بچوں میں تمیز تو ہے ہی نہیں۔'' آپ کا کوئی ملازم کام خراب کر ڈالتا ہے تو آپ کے منہ سے نکلتا ہے: ''پتا نہیں، میں ایسے لوگوں کو تنخواہ کیوں دیتا ہوں۔ کسی کام کے بھی نہیں یہ لوگ۔'' دونوں معاملات میں بلکہ اکثر اوقات ہم ہمہ گیریت کے حامل الفاظ استعمال کرتے ہیں۔ ہم نے ایک محدود حقیقت کو ایک عمومی جھوٹ بنا ڈالا۔ ممکن ہے وہ بچے شور کر رہے ہوں لیکن سبھی بچے تو بدتمیز نہیں ہوتے۔ ممکن ہے ایک ملازم نااہل ہو لیکن تمام ملازم تو نااہل نہیں ہو سکتے۔ چنانچہ آئندہ جب بھی آپ ایسی عمومیت سنیں، فوراً توضیحی ماڈل سے رجوع کریں۔ ہمہ گیریت کی اہلیت پر زور دیتے ہوئے بیان کو دہرایے۔

''تمام بچے بدتمیز ہوتے ہیں۔'' اپنے آپ سے پوچھیے: ''تمام؟''

''ہاں، میرا خیال ہے ایسا نہیں ہے، بس یہی بچے بدتمیز لگتے ہیں۔''

''آپ کے ملازم کبھی کام نہیں کرتے؟'' آپ کا سوال ''کبھی نہیں؟''

''نہیں، میرے خیال میں یہ صحیح نہیں۔ یہ ایک آدمی گڑبڑ کر رہا تھا، لیکن میں نہیں کہہ سکتا کہ باقی لوگوں کے بارے میں بھی یہ بات درست ہوگی۔''

اب اگلی دو انگلیوں کو اکٹھا کر کے لایے اور اس کے تحدیدی الفاظ کا جائزہ لیجیے۔ چاہیے، نہیں چاہیے، لازماً، بس میں نہیں۔ اگر کوئی آپ کو بتائے کہ وہ کام نہیں کر سکتا تو وہ ذہن کو کیا سگنلز بھیج رہا ہے؟ محدود کرنے والا جو یقینی بنا رہا ہے کہ وہ کام نہیں کر سکتا۔ اب اگر آپ

لوگوں سے پوچھیں کہ وہ کام کیوں نہیں کر سکتے یا کیوں انہیں انتہائی ناپسندیدہ کام کرنا پڑتا ہے تو ان کے پاس جوابات کی کوئی کمی نہیں ہوتی۔

اس دائرے کو توڑنے کا طریقہ یہ ہے کہ کہہ دیجیے: ''اگر آپ یہ کام کر ڈالیں گے تو کیا ہوگا؟'' یہ پوچھنا اس امکان کو جنم دیتا ہے کہ پہلے وہ اس پہلو سے ناآشنا تھے۔ اس طرح انہیں سرگرمی کے مثبت اور منفی دونوں پہلوؤں کا جائزہ لینے کا موقع ملتا ہے۔

آپ کے اندرونی ڈائیلاگ میں بھی یہی پراسس کام کرتا ہے، جب آپ اپنے آپ سے کہتے ہیں۔ ''میں یہ کام نہیں کر سکتا۔'' اگلا کام یہ ہونا چاہیے کہ خود سے پوچھیں: ''اگر میں یہ کام کر سکتا تو کیا ہوتا؟'' جواب میں ممکنہ مثبت صورتوں کی فہرست بن جائے گی، جو نئے اقدامات اور نئے احساسات کی صلاحیت کو جنم دے گی۔ یہ امکان کی نئی تصاویر اور پھر نئی کیفیت، نئے اقدامات اور نئے ممکنہ نتائج پیدا کر سکتی ہے۔ صرف اپنے آپ سے اس سوال کا پوچھنا آپ کی جسمانی فعالیت اور سوچ میں مثبت تبدیلی کا آغاز کر دے گا۔

مزید براں، آپ یہ بھی پوچھ سکتے ہیں: ''یہ کام کرنے میں مجھے اب کیا رکاوٹ ہے؟'' اور اس طرح ممکنہ تبدیلی کے بارے میں بالکل واضح ہو جائیں۔

اب اپنی درمیانی انگلیوں پر آ جائیں، جو افعال کے لیے ہوتی ہیں اور پوچھیے: ''کتنی تخصیص کے ساتھ؟'' یاد رکھیے۔ آپ کا ذہن موثر طریقے سے چلنے کے لیے واضح سگنلز چاہتا ہے۔ مبہم زبان یا مبہم خیالات ذہن کو بے کار کر دیتے ہیں۔ اگر کوئی کہتا ہے، ''میں ڈپریشن محسوس کرتا ہوں۔'' وہ محض ایک پھنسی ہوئی کیفیت بتا رہا ہے۔ کسی خاص بات کا ذکر نہیں کر رہا۔ وہ آپ کو کوئی ایسی معلومات نہیں دے رہا جن پر آپ مثبت انداز میں کام کر سکیں۔ ابہام کو توڑ کر پھنسی ہوئی کیفیت کو توڑ ڈالیے، اگر کوئی اپنے ڈپریس ہونے کا ذکر کرتا ہے تو آپ کو اس سے پوچھنا چاہیے کہ وہ کس طرح کے ڈپریشن میں ہے۔ کون سی چیز اس احساس کا سبب بن رہی ہے۔

اسے زیادہ تخصیص کی جانب لاتے ہوئے، آپ کو توضیحی ماڈل کے ایک حصے سے لازماً دوسرے حصے کی طرف جانا چاہیے۔ چنانچہ اگر آپ اس سے مزید تخصیص (specific) کے متعلق پوچھیں تو وہ غالباً کہے گا، ''میں ڈپریس اس لیے ہوں کہ میں عموماً اپنے کام میں گڑبڑ کر ڈالتا ہوں۔'' اگلا سوال کیا ہے؟ کیا یہ ہمہ گیر سچائی ہے؟ ظاہر ہے نہیں۔ چنانچہ آپ پوچھیں گے: ''تم ہمیشہ کام میں گڑبڑ کرتے ہو؟'' زیادہ امکان اسی جواب کا ہے: ''نہیں، ہمیشہ نہیں۔ میرا خیال ہے۔'' ابہام کو توڑنے کے بعد آپ تخصیص کی جانب بڑھتے ہوئے اصلی مسائل کی

شناخت اور ان کے حل کی جانب بڑھ رہے ہیں۔ عموماً یہ ہوتا ہے کہ آدمی نے اپنے کام میں کوئی معمولی نوعیت کی خرابی کی ہوتی ہے اور اسے بہت بڑی ناکامی سمجھنے لگتا ہے، جو دراصل محض اس کے ذہن میں ہوتی ہے۔

اب آپ اپنی شہادت کی دونوں انگلیاں اکٹھی رکھیے، جو اسما (ناموں) اور ''خصوصیت سے کون اور کیا'' کو ظاہر کرتی ہیں۔ جب بھی عمومی بیان میں آپ اسما— لوگوں، جگہوں اور چیزوں— کا ذکر سنیں، اس محاورے سے جواب دیجیے جس میں ''کون اور کیا، خصوصیت سے'' شامل ہو۔ یہاں بھی آپ کو ''افعال'' والا عمل دہرانا ہے یعنی ابہام سے وضاحت یا تخصیص کی طرف چلنا ہے۔ آپ کسی ایسے عمومی خیال کے ساتھ، جو محض کسی کے ذہن میں موجود ہو، کام نہیں کر سکتے آپ حقیقی دنیا سے معاملات کر سکتے ہیں۔

غیر تخصیصی (unspecified) اسما ابہام کی بدترین قسموں میں سے ایک ہوتے ہیں۔ کئی بار آپ نے کسی کو یہ کہتے سنا ہوگا: ''وہ لوگ مجھے نہیں سمجھتے۔'' یا ''وہ مجھے صحیح موقع دینے کے لیے تیار نہیں۔'' ٹھیک ہے مگر ''یہ لوگ'' خاص طور سے ہیں کون؟ اگر یہ کوئی بڑا ادارہ ہے تو غالباً وہاں کوئی فیصلہ کرنے والا شخص بھی ہوگا۔ تو بجائے خود کو ایک غیر واضح اور مبہم کیفیت کا شکار رکھنے کے— وہ مجھے نہیں سمجھتے— آپ کو حقیقی دنیا میں، حقیقی فیصلہ کن فرد سے معاملہ طے کرنے کا کوئی راستہ نکالنا چاہیے۔ ایک غیر مخصوص، بے نام سا ''وہ'' تو بدترین قسم کا جھنجھٹ ثابت ہو سکتا ہے۔ اگر آپ کو پتا نہیں کہ ''وہ'' کون ہیں تو آپ اپنی صورت حال کو بدلنے کی صلاحیت خود میں پیدا نہیں کر سکتے اور کس مپرسی کا شکار ہو جاتے ہیں۔ لیکن اگر آپ تخصیص پر ارتکاز کریں تو آپ صورت حال پر دوبارہ قابو پا سکتے ہیں۔

اگر کوئی کہتا ہے: ''آپ کا منصوبہ ناقابل عمل ہے۔'' تو آپ کو فوراً یہ اندازہ لگانا ہوگا کہ اس کے ساتھ کیا خصوصی مسئلہ درپیش ہے۔ اس قسم کا جواب ''ہاں، یہ منصوبہ کام کرے گا،'' اچھے تعلقات میں گڑبڑ پیدا کر سکتا ہے اور اس سے کوئی مسئلہ حل نہیں ہوگا۔ عموماً پورا پلان مدنظر نہیں ہوتا بلکہ اس کا کوئی چھوٹا سا حصہ سامنے ہوتا ہے۔ اگر آپ اپنے پورے پلان کو دوبارہ ترتیب دینے لگیں تو یوں ہوگا جیسے آپ راڈار کے بغیر اڑتا ہوا کوئی جہاز ہیں۔ آپ ہر چیز طے کر سکتے ہیں سوائے اس ایک مسئلے کے۔ اگر آپ مسئلے کا محل وقوع سمجھ لیں اور اسے حل کر ڈالیں تو آپ قابل قدر تبدیلی لانے کے راستے پر ہیں۔ یاد رکھیے نقشہ حقیقی علاقے سے جتنا زیادہ مشابہ ہوتا ہے، وہ اتنا ہی زیادہ قیمتی ہو جاتا ہے۔ علاقے کی ماہیت کے بارے میں جتنا

زیادہ آپ کو آگہی ہوگی، اسے تبدیل کرنے کی اتنی ہی زیادہ طاقت آپ میں ہوگی۔

توضیحی ماڈل کے آخری حصے کے لیے اپنے دونوں انگوٹھوں کو دبایے۔ ایک انگوٹھا کہتا ہے: ''بہت زیادہ مقدار، بہت تعداد (لوگ)، بہت قیمتی/مہنگا۔'' دوسرا انگوٹھا بتاتا ہے: ''کس کے موازنے میں؟'' جب ہم کہتے ہیں: ''بہت زیادہ، بہت سے لوگ، بہت قیمتی۔'' ہم ایک اور طرح کی ''حذف کی قسم'' (deletion) استعمال کر رہے ہیں۔ اس کی بنیاد ایک عارضی سی کیفیت ہوتی ہے جو عموماً ہمارے ذہن کے اندر ہی کہیں پائی جاتی ہے۔ ممکن ہے آپ کہیں کہ ایک ہفتے سے زیادہ کی چھٹی کام سے دور رہنے کے لیے کچھ زیادہ ہی وقت ہے۔ یا دو سو ننانوے ڈالر کے ہوم کمپیوٹر کے لیے آپ کے بچے کی خواہش، آپ کے نزدیک کچھ زیادہ ہی مہنگی ہے۔

آپ ایک موازنے کے ذریعے، اس عمومیت پسندی سے باہر نکل سکتے ہیں۔ کام سے دو ہفتے تک دور رہنے کے نتیجے میں، آپ ذہنی اور جسمانی طور پر آسودہ ہوں گے اور پھر بہتر کارکردگی دکھا رہے ہوں گے تو ایسی چھٹی یقیناً فائدہ مند ہوگی۔ ہوم کمپیوٹر یقیناً بہت مہنگا لگے گا اگر اس کا کوئی فائدہ نہ ہو۔ اور اگر آپ اسے قابل قدر تعلیمی آلہ سمجھتے ہیں تو یہ کئی ہزار ڈالر سے بھی زیادہ قیمتی ہوسکتا ہے۔ یہ فیصلہ صحیح انداز میں کرنے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ ہے موازنے کے صحیح نکات۔ توضیحی ماڈل کا استعمال شروع کرنے کے بعد آپ کو محسوس ہوگا، جیسے آپ اسے طبعی یا فطری طور پر استعمال کرنے لگے ہیں۔

مثلاً، کبھی کبھار کوئی مجھے بتاتا ہے: ''آپ کا سیمینار بہت مہنگا ہے۔'' جب میں جواباً پوچھتا ہوں: ''کس کے مقابلے میں؟'' ''ان دوسرے سیمیناروں کے مقابلے میں، جہاں میں جاتا رہا ہوں؟'' اس کا عمومی جواب یہی ہوگا۔ پھر میں یہ جاننے کی کوشش کرتا ہوں کہ وہ کن سیمیناروں کا حوالہ دے رہا ہے اور اس سے پوچھتا ہوں: ''وہ سیمینار کس حد تک میرے سیمینار سے مماثل ہے؟''

''ہوں،'' وہ جواب دیتا ہے، ''مماثل تو بالکل نہیں ہے۔''

''بہت خوب۔ کیا ہوگا اگر آپ کو میرا سیمینار آپ کے پیسے اور وقت کا صحیح مصرف محسوس ہو؟'' اس کا سانس لینے کا انداز بدل جاتا ہے، وہ مسکراتے ہوئے کہتا ہے: ''پتا نہیں۔ میرا خیال ہے، مجھے اچھا لگے گا۔''

''مجھے ایسی کون سی خاص تبدیلی کرنی چاہیے جس کی وجہ سے آپ کو سیمینار اچھے لگنے لگیں؟''

''اگر آپ فلاں فلاں موضوع پر کچھ زیادہ وقت دینا شروع کر دیں تو غالباً مجھے زیادہ بہتر لگے گا۔''

''ٹھیک۔ اگر میں اس موضوع پر زیادہ وقت دینا شروع کر دوں تو آپ کو میرے سیمینار اپنے وقت اور پیسے کا صحیح مصرف لگیں گے؟''

وہ رضا مندی کا اظہار کرتا ہے۔ اس گفتگو میں کیا ہوا؟ ہم نے حقیقی دنیا میں مطلوب ان نکات کو ڈھونڈ لیا جنہیں طے کرنا ہے۔ ہم نے عمومیت کے ایک سرے سے تخصیص کے دوسرے سرے تک کا سفر کیا، اور ایک دفعہ ہمیں خصوصی مسئلے کا پتا چل گیا تو ہم اس انداز میں آگے بڑھیں گے کہ مسئلہ حل ہو جائے گا۔ کسی قسم کے ابلاغ میں زیادہ تر یہی انداز اختیار کیا جاتا ہے، اتفاق رائے کا راستہ خصوصی معلومات کے ذریعے بنایا جاتا ہے۔

اگلے کچھ روز تک، دوسروں کے زیر استعمال زبان پر ارتکاز کرنا شروع کیجیے۔ ہمہ گیریت کے حامل الفاظ اور غیر تخصیصی افعال اور اسما جیسی چیزوں کو پہچاننے کی ابتدا کیجیے۔ آپ انہیں کیسے چیلنج کریں گے؟ ٹی وی آن کیجیے اور کوئی انٹرویو پروگرام دیکھنا شروع کر دیجیے۔ اس میں مستعمل ابہام کو پہچانیے اور ٹی وی سیٹ سے سوال کیجیے، اس طرح آپ اپنی مطلوبہ معلومات حاصل کرنے کے اہل ہوں گے۔

یہاں سماعت کے لیے کچھ اضافی پیٹرنز دیے گئے ہیں۔ ''اچھے، برے، بہتر، بدتر'' جیسے الفاظ کے استعمال سے گریز کیجیے۔ یہ الفاظ تجزیے یا اندازے کی کوئی نہ کوئی شکل ظاہر کرتے ہیں۔ جب آپ ''وہ برا آئیڈیا ہے'' یا ''پلیٹ میں موجود ہر چیز کھانا اچھی بات ہے،'' جیسے جملے سنتے ہیں تو آپ ''کس کے مطابق؟'' یا ''آپ کو کیسے معلوم؟'' جیسا ردعمل دے سکتے ہیں۔ بعض اوقات لوگ سبب اور نتیجہ کو باہم منسلک کر کے بیان دیتے ہیں۔ شاید وہ کہیں: ''اس کے تبصرے نے مجھے پاگل کر دیا۔'' یا ''تمہارے مشاہدے نے مجھے سوچنے پر مجبور کر دیا۔'' آپ جب یہ باتیں سنتے ہیں تو آپ کو اپنا سوال معلوم ہو گا۔ ''X کس حد تک Y کا سبب بنتا ہے۔'' اور اب آپ ایک بہتر ابلاغ ساز اور بہتر ماڈل کرنے والے بن جائیں گے۔

ذہن کو زبانی پڑھنا بھی بعض اوقات تنازعہ کھڑا کر دیتا ہے۔ جب کوئی کہتا ہے، ''مجھے اتنا پتا ہے کہ وہ مجھ سے پیار کرتا ہے،'' یا ''آپ کا کیا خیال ہے، مجھے آپ پر یقین نہیں،'' آپ کو پوچھنا چاہیے: ''آپ کو اس کا کیا پتا؟''

آخری پیٹرن کی آگہی ذرا پیچیدہ اور لطیف نوعیت کی ہے اور آپ کی خصوصی توجہ کی

محتاج بھی۔ ''توجہ''، ''بیان'' اور ''سبب'' جیسے الفاظ میں کیا چیز مشترک ہے؟ یہ سب اسما (نام) ہیں۔ جی ہاں، مگر یہ ہمیں خارجی دنیا میں دکھائی نہیں دیتے۔ کیا آپ نے کبھی ''توجہ'' کو دیکھا ہے۔ یہ نہ کوئی شخص ہے، نہ جگہ اور نہ ہی کوئی چیز۔ وجہ یہ ہے کہ اصل میں یہ ''فعل'' ہوا کرتا تھا... توجہ کے پراسس کا بیان۔ نام برائے نام(nominalisation) والے الفاظ دراصل اپنی خصوصیت کھو بیٹھے ہیں۔ جب آپ ایسا کوئی لفظ سنتے ہیں تو آپ دوبارہ پراسس کی طرف توجہ دیتے ہیں—— اور اس سے آپ کو اپنے مشاہدے کو دوبارہ کسی سمت میں لے جانے اور تبدیل کرنے کی قوت ملتی ہے۔ اگر کوئی کہتا ہے۔۔ ''میں اپنا مشاہدہ تبدیل کرنا چاہتا ہوں۔'' اسے دوبارہ سمت دینے کا طریقہ یہ کہنا ہے، ''آپ کیا مشاہدہ کرنا چاہتے ہیں؟'' یا ''پیار ہو جانا کیا ہوتا ہے؟'' ان دونوں شکلوں میں کیا کوئی تخصیصی فرق ہے؟ فرق یقیناً ہے۔

صحیح سوالات پوچھنے کے ذریعے، ابلاغ کو متعین کرنے کے کئی دوسرے طریقے بھی ہیں۔ ایک طریقہ ہے، نتیجے کے دائرے ''outcome frame'' کا۔ اگر آپ پوچھیں، ''آپ چاہتے کیا ہیں؟'' یا ''آپ چیزوں کو کیسے تبدیل کرنا چاہتے ہیں؟'' تو آپ نے گفتگو کا رُخ مسئلے سے اس کے حل کی طرف موڑ دیا ہے۔ کسی بھی صورتِ حال میں، چاہے کتنی ہی مایوس کن کیوں نہ ہو، کوئی نہ کوئی پسندیدہ نتیجہ اخذ کیا جا سکتا ہے۔ آپ کا ہدف اسے مسئلے سے ہٹانا اور اس نتیجے کی جانب لے جانا ہونا چاہیے۔

صحیح سوالات پوچھ کر یہ کام انجام دیجیے۔ سوالات کی تعداد کچھ بھی ہو سکتی ہے۔ این۔ ایل۔ پی میں، انہیں نتیجہ خیز سوالات کا نام دیا جاتا ہے۔

میں کیا چاہتا ہوں؟ مقصد کیا ہے؟ میں یہاں کس مقصد کے لیے ہوں؟ میں آپ کے لیے کیا چاہتا ہوں؟ میں اپنے لیے کیا چاہتا ہوں؟

ایک اور انتہائی اہم دائرہ! ''کیوں'' کے سوالات کے بجائے، ''کیسے'' کے سوالات کا چناؤ کریں۔ ''کیوں'' کے سوالات آپ کو وجوہات، وضاحتیں، دلائل اور حیلے بہانوں سے آگاہ کر سکتے ہیں لیکن وہ کوئی خاص مفید معلومات نہیں دے پاتے۔ بچے سے ہرگز نہیں پوچھیں کہ اسے الجبرے میں مسائل کیوں آ رہے ہیں۔ اس سے پوچھیں: بہتر کارکردگی کے لیے اسے کیا کرنے کی ضرورت ہے۔ کسی ملازم سے یہ پوچھنے کی قطعی ضرورت نہیں کہ وہ آپ کے لیے مطلوبہ کنٹریکٹ کیوں حاصل نہیں کر سکا۔ اس سے پوچھیں: کن تبدیلیوں کے ذریعے، اگلا کنٹریکٹ حاصل کرنا ہمارے لیے ممکن ہو گا؟ اچھے ابلاغ ساز کو کسی چیز کے غلط ہو جانے کی

تاویلات سے کوئی دلچسپی نہیں ہوتی۔ وہ چاہتے ہیں کہ اسے درست کرنے کا طریقہ نکالا جائے۔ صحیح سوالات آپ کو صحیح سمت میں لے جائیں گے۔

میں آپ کو ایک آخری نکتہ بتاتا چلوں۔ اس کا تعلق پانچویں باب "کامیابی کے سات جھوٹ" میں مذکور یقین کو مستحکم کرنے کے بارے میں ہے۔ آپ کا دوسروں کے اور خود اپنے ساتھ سارا ابلاغ اس اصول کی بنیاد پر ہونا چاہیے کہ ہر چیز کسی مقصد کے لیے واقع ہوتی ہے اور آپ اسے اپنے ماحصل کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ مطلب یہ کہ آپ کی ابلاغی مہارتوں میں پرانا تجربہ جھلکنا چاہیے، ناکامی نہیں۔ اگر آپ کسی تصویر کے مختلف حصوں کو جوڑنے کا معمہ حل کر رہے ہیں اور اس میں کوئی ایک حصہ فٹ نہیں ہو پاتا تو عموماً آپ اسے ناکامی کے مترادف نہیں سمجھتے اور اس پر کام کرنا نہیں چھوڑتے۔ آپ اسے فیڈ بیک کے طور پر لیتے ہیں اور کسی اور حصے کو، زیادہ مناسب حصے کو، جوڑنے کی کوشش میں لگ جاتے ہیں۔ اگر اسی عمومی اصول کو آپ اپنے ابلاغ کے سلسلے میں استعمال کریں تو یہ خاصا مفید ہوگا۔ کوئی خاص سوال یا جامع محاورہ ضرور ایسا ہوگا جو ابلاغ میں پیدا ہوتے کسی بھی مسئلے کو تقریباً حل کر سکتا ہے۔ اگر آپ یہاں بیان کردہ اصولوں کی پیروی کریں گے تو ہر صورت حال میں یہ سوال یا محاورہ آپ کو مل جائے گا۔ (ہر صورت حال — یہاں سے اپنا توضیحی ماڈل شروع کر دیں۔)

اگلے باب میں ہم کامیاب انسانوں کے باہمی تعلقات کی اساس — اس گوند کا جو لوگوں کو باہم مجتمع کر ڈالتی ہے — جائزہ لیں گے اور اس کا نام ہے...

تیرھواں باب

رابطے / تعلق کا طلسم

''آپ کو سمجھنے والا دوست آپ کو جنم دیتا ہے۔'' ـــــ رومین رولینڈ

کوئی ایسا دَور ذہن میں لایے جب آپ کی کسی شخص کے ساتھ مکمل ذہنی مطابقت تھی۔ وہ کوئی بھی ہوسکتا ہے۔ گھر کا کوئی فرد، محبوب، کوئی دوست یا کوئی اجنبی جسے آپ اچانک مل بیٹھے ہوں۔ اس زمانے میں جایے اور سوچنے کی کوشش کیجیے: اس شخص میں ایسی کیا خصوصیت تھی جس سے آپ کو اس کے ساتھ ہم آہنگی کا احساس ہوا تھا۔ ممکن ہے آپ کے خیالات میں یکسانیت ہو یا کسی فلم یا کتاب یا مشاہدے کے متعلق آپ کے احساسات ایک جیسے ہوں۔ آپ کو ممکن ہے اس کا خیال نہ آیا ہو لیکن آپ کے سانس لینے یا گفتگو کرنے کا انداز بھی ایک سا ہوسکتا ہے۔ شاید آپ کا پس منظر یا اعتقادات ایک دوسرے کے مماثل ہوں۔ جو کچھ بھی آپ کے ذہن میں آئے گا، وہ اسی بنیادی عنصر ـــــ رابطے ـــــ کی عکاسی ہوگا۔ رابطہ یا تعلق وہ صلاحیت ہے جس کے ذریعے کسی دوسرے کی دنیا میں داخل ہوا جا سکتا ہے، اسے یہ احساس دیا جا سکتا ہے کہ آپ اسے سمجھتے ہیں، آپ کے درمیان مضبوط مشترکہ تعلق ہے۔ اسے اپنی دنیا کے نقشے سے نکل کر، اس کی دنیا کے نقشے میں پوری طرح داخل ہو جانے کی صلاحیت کہا جا سکتا ہے۔ کامیاب ابلاغ کی یہی روح ہے۔

دوسرے لوگوں کے ساتھ نتائج کو جنم دینے کے لیے تعلق ہی حتمی آلہ ہے۔ یاد رکھیے، ہمیں پانچویں باب ''کامیابی کے سات جھوٹ'' میں معلوم ہوا تھا کہ لوگ آپ کا انتہائی اہم وسیلہ ہوتے ہیں اور تعلق یا رابطہ وہ طریقہ ہے جس سے آپ اس وسیلے کو کنٹرول کرتے ہیں۔ آپ اپنی زندگی میں کچھ بھی چاہتے ہوں، اگر آپ صحیح لوگوں سے تعلق قائم کر لیتے ہیں تو آپ ان کی اور وہ آپ کی ضروریات پوری کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔

تعلق قائم کرنے کی صلاحیت ممکنہ طور پر انسان کے لیے انتہائی اہم مہارت ہے۔ اچھے اداکار یا ماہر سیلز مین اچھے والدین یا اچھے دوست، اچھا محرک یا ماہر سیاست دان ہونے کے لیے، آپ کو حقیقی تعلق، طاقت وَر انسانی روابط اور ہمدردی کا رشتہ درکار ہوتا ہے۔

بہت سے لوگ زندگی کو بہت پیچیدہ اور مشکل بنا ڈالتے ہیں۔ ایسا ہونا نہیں چاہیے۔ اس کتاب سے سیکھی جانے والی ساری مہارتیں، لوگوں کے ساتھ زیادہ سے زیادہ تعلق یا رابطہ پیدا کرنے کے مختلف انداز ہیں۔ اور لوگوں کے ساتھ تعلق یا رابطہ کسی بھی کام کو زیادہ سادہ، آسان تر اور لطف انگیز بنا دیتا ہے۔ آپ زندگی میں کچھ بھی کرنا، دیکھنا، تخلیق کرنا، اشتراک یا مشاہدہ کرنا چاہیں ـــــ مقصد چاہے روحانی خوشی حاصل کرنا ہو یا ملین ڈالرز کمانا ـــــ کوئی نہ کوئی ایسا شخص ضرور ہوگا جو آپ کے کام کی فوری اور آسان تکمیل میں آپ کی مدد کر سکتا ہو۔ کوئی اور شخص یقیناً جانتا ہوگا کہ آپ کی مطلوبہ منزل پر زیادہ برق رفتاری اور زیادہ موثر انداز میں کیسے پہنچا جا سکتا ہے یا وہ اس سلسلے میں آپ کے کس کام آ سکتا ہے۔ اس شخص تک رسائی دراصل رابطے کا حصول ہے؟ وہ رابطہ، طلسمی ملاپ جو لوگوں کو اکٹھا کرتا ہے اور ان میں احساسِ شرکت کو جنم دیتا ہے۔

میں، جنم لینے والے اس بدترین ابہام کو جاننا چاہوں گا جس سے مخالف قوتیں ایک دوسرے کی جانب کھنچتی ہیں۔ بہت سی غیر حقیقی چیزوں کی طرح، اس میں بھی سچائی کا عنصر موجود ہے۔ جب لوگوں میں بہت سی چیزیں مشترک ہوں تو اختلاف کے اجزاء چیزوں میں ایک خاص جوش کی کیفیت پیدا کر دیتے ہیں، لیکن حتمی طور پر کون آپ کو زیادہ دل کش لگتا ہے؟ آپ کس کے ساتھ وقت گزارنا پسند کرتے ہیں؟ کیا آپ ایسے شخص کی تلاش میں ہیں جو ہر بات پر آپ سے اختلاف کرے؟ اس کے مفادات مختلف ہوں، مثلاً جب آپ کھیلنا چاہیں تو وہ سونا پسند کرتا ہے اور جب آپ نیند کی آغوش میں جانا چاہتے ہوں تو وہ آپ سے کھیلنے کے لیے تیار ہو۔ ظاہر ہے ایسا نہیں ہے۔ آپ ان لوگوں کی رفاقت چاہتے ہیں جو آپ جیسے ہوتے ہوئے بھی، آپ سے مختلف ہوں۔

جب لوگ ایک دوسرے کی طرح ہوتے ہیں تو ایک دوسرے کو پسند کرتے ہیں۔ کیا لوگ مختلف قسم کے لوگوں کا کلب تشکیل دیتے ہیں؟ نہیں، وہ تجربہ کار جنگی سپاہی ہیں تو ایسے ہی سپاہی اکٹھے کریں گے۔ اگر ٹکٹ جمع کرنے کے شوقین ہیں تو ٹکٹ جمع کرنے والوں کی صحبت پسند کریں گے، کیوں کہ باہمی دلچسپی یا مماثلت ہی رابطے یا تعلق کو جنم دیتی ہے۔

کبھی کسی کنونشن میں جانے کا اتفاق ہوا ہے؟ وہاں لوگوں کے درمیان ایک دم یک جہتی اور تعلق کا احساس جنم لے لیتا ہے، حالانکہ ان میں سے اکثر لوگ پہلے کبھی ایک دوسرے سے ملے بھی نہیں ہوتے۔ بعض اوقات عجیب مضحکہ خیز صورت حال پیدا ہو جاتی ہے، جب ایک انتہائی باتونی، کھلے دل کا اور تیز طرار آدمی ایک خاموش طبع اور خود میں مگن شخص کے ساتھ گپ شپ لگانے کی کوشش کر رہا ہوتا ہے۔ وہ دونوں ایک دوسرے کو کیسے برداشت کرتے ہیں؟ سوچنے کی بات ہے۔ ایک دوسرے کو پسند کرنے کے لیے ان میں ذرا بھی مماثلت نہیں۔

امریکی کس کے ساتھ زیادہ بہتر محسوس کرتے ہیں؟ انگریزوں کے ساتھ یا ایرانیوں کے؟ جواب آسان ہے۔ اور کس کے ساتھ ہماری قدریں زیادہ مشترک ہیں؟ وہی جواب۔ مشرق وسطیٰ کے بارے میں سوچیے۔ آپ کے خیال میں وہاں اتنے مسائل کیوں ہیں؟ کیا عرب اور یہودی مذہبی اعتقادات ایک جیسے ہیں؟ کیا ان کا عدالتی نظام ایک جیسا ہے؟ کیا ان کی کوئی مشترکہ زبان ہے؟ اسی طرح سوچتے جایے۔ ان کے مسائل ان کے مختلف ہونے کی وجہ سے ہیں۔

دراصل، جب ہم کہتے ہیں کہ لوگوں کے اختلافات ہوتے ہیں تو ہم ان میں موجود غیر یکساں طریقوں کی بات کرتے ہیں، جو ہر طرح کے مسائل کو جنم دیتے ہیں۔ امریکا میں سفید فاموں اور حبشیوں کا مسئلہ ہی لے لیجیے۔ مسائل کہاں سے شروع ہوتے ہیں۔ ان کے مختلف ہونے کی نوعیت سے اختلافات شروع ہوتے ہیں۔ رنگ، ثقافت اور روایات کے اختلافات۔ اختلافات کی زیادتی کشیدگی اور نفرت کو جنم دیتی ہے۔ ہم آہنگی یکسانیت سے پیدا ہوتی ہے۔ یہ تاریخی حقیقت ہے۔ عالمی سطح ہو یا ذاتی پیمانہ، ہر جگہ یہی سچ ہے۔

کسی بھی دو افراد کے مابین تعلق دیکھئے، آپ فوراً سمجھ لیں گے کہ ان کے درمیان تعلق کی پہلی وجہ ان کے مابین پائی جانے والی یکسانیت ہے۔ ممکن ہے ایک ہی کام کرنے کے ان کے مختلف انداز ہوں لیکن ابتدا میں انہیں ایک دوسرے کے قریب لانے والی شے، ان کی باہمی ہم آہنگی ہی تھی۔ کسی ایسے شخص کے بارے میں سوچیں جسے آپ پسند کرتے ہیں اور یہ جاننے کی کوشش کیجیے کہ اسے کیا چیز دل کش بناتی ہے۔ کیا اس کا آپ کو پسند کرنے کا انداز؟ یا کم از کم وہ انداز و اطوار پسند کرنا، جو آپ خود میں پیدا کرنا چاہتے ہیں؟ آپ ایسا نہیں سمجھتے۔ اچھا! پھر آپ سوچتے ہوں گے، یہ شخص ہر بات پر، میرے برعکس انداز میں سوچتا ہے۔ کیا کمال کا آدمی ہے! آپ سوچتے ہیں کیا سمارٹ شخص ہے! وہ دنیا کو مجھ سے زیادہ بہتر انداز میں دیکھنے

کا اہل ہے، میرے تخیل میں بھی کچھ نہ کچھ اضافہ کر دیتا ہے۔ پھر کسی ایسے شخص کے متعلق سوچیے جسے آپ پسند نہیں کرتے۔ کیا وہ آپ جیسا ہے؟ کیا آپ سوچتے ہیں: خدا کی پناہ! کیا بے کار آدمی ہے، بالکل میری طرح سوچتا رہتا ہے۔

کیا اس کا مطلب یہ ہے کہ اختلافات سے پیدا شدہ تضادات، مزید تضادات، مزید اختلافات کے شیطانی چکر سے باہر نکلنے کا کوئی طریقہ نہیں؟ یقیناً ایسا نہیں ہے، کیوں کہ ہر معاملے میں جہاں اختلافات ہوں، وہاں مطابقت بھی ہوتی ہے۔ جیسے امریکا میں کالوں اور گوروں کے مابین بہت سے اختلافات ہیں لیکن کہیں زیادہ مطابقت اور یکسانیت بھی ہے۔ ہم سب مرد اور عورتیں ہیں، بہن بھائی ہیں، سب کے ایک جیسے خدشات اور خواہشات۔ عدم مطابقت سے مطابقت کا سفر تضادات پر ارتکاز کے بجائے ہم آہنگی اور یکسانیت پر ارتکاز کرنا ہے۔ اپنے تشکیل شدہ دنیاوی تصور کو کسی دوسرے تک پہنچانے کا طریقہ جاننا، حقیقی ابلاغ کا پہلا مرحلہ ہے۔ اور یہ چیز ہمیں کس طرح آتی ہے؟ تعلق میں مہارت کے ذریعے۔

''اگر آپ اپنے مقصد کے لیے کسی شخص کی ہمدردی جیتنا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے اسے اپنی بے غرض دوستی کا یقین دلانا ہوگا۔'' ــــــ ابراہام لنکن

ہم تعلق کیسے بناتے ہیں؟ ہم باہمی مطابقت دریافت کر کے یا اسے پیدا کر کے، تعلق کو جنم دیتے ہیں۔ این ایل پی کی زبان میں ہم اس عمل کو ''انعکاس'' یا ''مطابقت'' کہتے ہیں۔ کسی دوسرے آدمی کے ساتھ مطابقت اور پھر تعلق کی کیفیت پیدا کرنے کے کئی طریقے ہیں۔ آپ اپنی پسند کو ''عکس'' کر سکتے ہیں یعنی لباس یا پسندیدہ سرگرمی کا یکساں مشاہدہ یا سٹائل اپنا سکتے ہیں۔ رشتوں یا تعلقات کو عکس کیا جا سکتا ہے، یعنی یکساں دوست یا شناسا۔ اعتقادات یا خیالات کا انعکاس بھی ممکن ہے۔ یہ عمومی مشاہدات ہوتے ہیں۔ یہ وہ طریقے ہیں جن سے ہم دوستیاں اور تعلقات بناتے ہیں۔ ان سب مشاہدات میں ایک قدر مشترک ہوتی ہے: ان کا ابلاغ لفظوں کے ذریعے ہوتا ہے۔ الفاظ کے ذریعے ایک دوسرے کو اپنے متعلق معلومات بہم پہنچانا، مطابقت یا ہم آہنگی پیدا کرنے کا سب سے عام انداز ہے۔ تاہم تجزیاتی مطالعوں سے پتا چلتا ہے کہ لوگوں کے مابین ابلاغ کا صرف 7% حصہ الفاظ کے ذریعے عمل میں آتا ہے۔ آواز کا لہجہ 38% معنویت دیتا ہے۔ مجھے اپنا بچپن یاد ہے، جب میری والدہ اونچی آواز میں مجھے بلاتی تھیں، ''انتھونی!'' ایک خاص لہجہ، جس میں میرا نام ہی نہیں، اور بہت کچھ بھی ہوتا تھا۔

ابلاغ کا55%۔۔۔ سب سے بڑا جزو۔۔۔ جسمانی فعالیت یا جسمانی حرکات وسکنات سے عبارت ہوتا ہے۔ گفتگو کرنے والے شخص کے چہرے کے تاثرات، اتار چڑھاؤ، حرکات کی نوعیت اور کوالٹی، اس کے الفاظ سے ادا ہونے والے مفہوم سے کہیں زیادہ آگہی دے رہے ہوتے ہیں۔ اس کی وضاحت ڈان رکلز جیسے شخص سے کی جاسکتی ہے جو اٹھ کر آپ پر حملہ آور ہوتا ہے، آپ سے خوف ناک باتیں کرتا ہے اور آپ کو قہقہے لگانے پر مجبور کر دیتا ہے۔ یا ایڈی مرفی کس طرح چار حرفی الفاظ استعمال کر کے آپ کو لوٹ پوٹ کر ڈالتا ہے۔ یہاں الفاظ کی کوئی اہمیت نہیں۔ یہ اس کا اندازِ بیان ہے، اس کا لہجہ اور اس کی حرکات وسکنات ہیں جو آپ کو ہنسنے پر مجبور کر دیتے ہیں۔

چنانچہ اگر ہم محض اپنی گفتگو کے مواد سے کوئی تعلق پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں تو گویا ہم دوسرے شخص کے ذہن پر اثر انداز ہونے والے اور اسے ہم آہنگی کا پیغام بہتر انداز میں پہنچانے والے دوسرے طریقوں کو نظر انداز کر رہے ہیں۔ کسی شخص کی ''عکاسی'' یا اس کی جسمانی کیفیت سے یکسانیت پیدا کرنا، تعلق پیدا کرنے کا ایک بہترین ذریعہ ہے۔

عظیم ماہر ہپناٹزم ڈاکٹر ملٹن ایرکسن یہی طریقہ استعمال کرتے تھے۔ انہوں نے دوسرے لوگوں کے سانس لینے کے انداز، وضع قطع، لہجہ اور حرکات وسکنات کو عکس کرنا سیکھا۔ اور اس عمل کے بعد، انہوں نے منٹوں میں زبردست تعلق پیدا کر لیا۔ بالکل ہی اجنبی اور ناآشنا لوگ بے چون وچرا ان پر یقین کرنے لگے۔ سو اگر آپ صرف الفاظ کی مدد سے یہ تعلق پیدا کر سکتے ہیں تو ذرا اس ناقابل یقین حد تک طاقت وَر تعلق کا اندازہ لگایے جس میں الفاظ اور جسمانی حرکات وسکنات، دونوں کا بھرپور کردار ہو۔

الفاظ صرف انسانی ذہن کے شعور پر اثر انداز ہو رہے ہوتے ہیں جب کہ حرکات و سکنات اس کے لاشعور کو متاثر کر رہی ہوتی ہیں۔ یہاں ذہن سوچ رہا ہوتا ہے: کیا بات ہے! یہ بندہ تو بالکل میرے جیسا ہے! اس کا مطلب ہے ٹھیک ٹھاک ہی ہو گا۔ اور یہ احساس شروع ہوتے ہی، ایک زبردست کشش اور تعلق جنم لینے لگتا ہے۔ اور چونکہ یہ عمل لاشعوری ہے، اس لیے کہیں زیادہ موثر ثابت ہوتا ہے۔ آپ کو تعلق کے احساس کے علاوہ کسی اور بات کا پتا ہی نہیں ہوتا۔

کسی شخص کی حرکات وسکنات کو آپ کیسے عکس کر سکتے ہیں؟ آپ کس قسم کی جسمانی کیفیات کو عکس کر سکتے ہیں؟ اس کی آواز سے آغاز کیجیے۔ اس کے لہجے، الفاظ کی نشست،

ادائیگی، تیز رفتاری، گفتگو کے درمیان وقفوں کا انداز، آواز کی گونج، ان سب کو عکس کیجیے۔ پسندیدہ الفاظ اور محاوروں کی نقل کیجیے۔ اس کی وضع قطع اور سانس لینے کا انداز یا نظر سے نظر ملانا، جسمانی حرکات، چہرے کے تاثرات، ہاتھ کی حرکت اور دوسری خصوصی حرکات وسکنات کیسی ہیں؟ پاؤں جمانے سے لے کر سر کو ٹیڑھا کرنے کے انداز تک، کوئی بھی جسمانی حرکات ہوں، انہیں عکس کیجیے۔ ابتدا میں ممکن ہے، یہ سب کچھ لایعنی لگے۔

اگر آپ کسی شخص کی ہر چیز کو ہی عکس کر سکیں تو کیا ہو؟ آپ کو علم ہے کہ کیا ہوگا؟ لوگ یہ سمجھتے ہیں جیسے ان کی کوئی ہمزاد روح ٹکرا گئی ہے، ایک ایسی شخصیت جو انہیں پوری طرح سمجھتی ہے، ان کے گہرے خیالات بھی پڑھ سکتی ہے اور ہر لحاظ سے بالکل انہی جیسی ہے۔ لیکن تعلق کی کیفیت پیدا کرنے کے لیے آپ کو کسی شخص کی ہر شے کو نقل کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔ اگر آپ صرف آواز یا چہرے کے تاثرات سے ابتدا کریں تو بھی آپ ہر کسی کے ساتھ بہترین تعلق پیدا کرنا سیکھ سکتے ہیں۔

اگلے کچھ دنوں تک آپ اپنے اردگرد کے لوگوں کو عکس کرنے کی پریکٹس کریں۔ ان کی حرکات وسکنات اور ان کی وضع قطع عکس کریں۔ ان کے سانس کی آمد وشد کی نقل کریں۔ لہجے، ٹیمپو اور زیروبم کو عکس کریں۔ کیا وہ آپ سے اپنائیت محسوس کرتے ہیں اور کیا آپ ان سے قربت محسوس کرتے ہیں؟

جسمانی فعالیت کے باب میں عکس کا تجربہ یاد کیجیے۔ جب کوئی شخص کسی کی جسمانی فعالیت کو عکس کرتا ہے تو وہ اس کی کیفیت محسوس کرنے کے ساتھ ساتھ، وہی اندرونی مشاہدات بلکہ وہی خیالات بھی محسوس کرنے کے قابل ہو جاتا ہے۔ یہی کچھ اگر آپ اپنی روزمرہ زندگی میں کر سکیں تو کیسا ہو؟ کیا ہو، اگر آپ اتنے ماہر عکاس بن جائیں کہ آپ دوسرے کی سوچیں تک باآسانی پڑھ سکیں؟ پھر کیسا تعلق پیدا ہوگا اور آپ اس سے کیا کیا کام لے سکیں گے؟ اسے معمول بنانا بہرحال خاصا دشوار کام ہے، مگر پیشہ وَر ماہرین ابلاغ ہر وقت اسی کام میں مصروف رہتے ہیں۔ عکاسی کا یہ فن بھی، دوسرے فنون کی طرح، ایک زبردست چیز ہے، لیکن اس میں مہارت کے لیے مشق چاہیے۔ بہرحال آپ فوراً ہی اس کا استعمال شروع کر سکتے ہیں اور اس کے نتائج سے بہرہ وَر ہو سکتے ہیں۔ عکاسی کے دو بنیادی اجزا ہیں۔ گہرا مشاہدہ اور ذاتی لچک۔

کسی اور کی موجودگی میں یہ تجربہ کیجیے۔ ایک آدمی کو عکاس بنایے اور دوسرے کو لیڈر۔ لیڈر سے مختلف طرح کی جسمانی حرکات وسکنات کرایے۔ ایک دو منٹ کے دوران یے

میں چہرے کے تاثرات، چال ڈھال، سانس لینے کا انداز بدل ڈالیے، بازو کو پکڑنے کا طریقہ ہو یا گلے میں ہلکا سا خم لانا، ان میں بھی تبدیلی لائیے۔ بچوں کے ہمراہ کرنے کے لیے بھی یہ ایک شان دار ایکسرسائز ہے، انہیں ایسے کام اچھے لگتے ہیں۔ یہ مشق کرنے کے بعد، تقابلی جائزہ لیجیے۔ دیکھئے آپ نے کس حد تک دوسرے شخص کی بہتر عکاسی کی۔ پھر جگہیں بدل لیجیے۔ آپ کو محسوس ہوگا کہ آپ نے اتنی ہی حرکات چھوڑ دیں، جتنی کہ آپ نے کر ڈالی ہیں، (یعنی 1/2)۔ کوئی شخص بھی کامیاب عکاس (mirrorer) بن سکتا ہے لیکن آپ کی ابتدا اس آگہی کے ساتھ ہونی چاہیے کہ لوگ اپنے جسم کو سیکڑوں انداز میں استعمال کرتے ہیں اور ان سے جتنی زیادہ آگہی آپ کو حاصل ہوگی، آپ اتنے ہی زیادہ کامیاب ہوں گے۔ امکانات اگرچہ لامحدود ہوتے ہیں تاہم لوگ نشست کی حالت میں عموماً محدود قسم کی حرکات و سکنات کرتے ہیں۔ تھوڑی سی مشق کے بعد، آپ کو یہ کام کرنے کے لیے کوئی شعوری کوشش بھی نہیں کرنا پڑے گی۔ آپ اپنے اردگرد موجود لوگوں کی وضع قطع اور جسمانی کیفیت کو خود بخود عکس کر رہے ہوں گے۔ موثر عکاسی کے بے پناہ ذیلی انداز ہیں۔ لیکن بنیاد وہیں کہیں ہے جس پر ہم نے حکمت عملی کے اظہار کے باب میں نگاہ ڈالی تھی۔ یعنی تین بنیادی تصویری نظام۔ یاد رکھیے ہر شخص تینوں تصویری نظام استعمال کرتا ہے۔ لیکن ہم میں سے اکثر لوگوں کی اپنی اپنی مخصوص ترجیحات ہوتی ہیں۔ ہم وقت بے وقت اپنے پسندیدہ تصویری نظام کی جانب مائل ہوتے ہیں۔ ہم اکثر اوقات بنیادی طور پر بصری، یا سمعی یا لمسیاتی ہوتے ہیں۔ ایک بار آپ کسی شخص کے بنیادی تصویری نظام کو پہچان لیں تو سمجھ لیجیے آپ نے اس سے تعلق پیدا کرنے کا کام انقلابی طور پر آسان کر ڈالا۔

> ''موثر ابلاغ کے لیے ہمیں یہ حقیقت اچھی طرح جان لینی چاہیے کہ دنیا کے بارے میں، ہم میں سے ہر شخص کا اپنا منفرد تصور ہوتا ہے اور ہمیں اس آگہی کو، دوسروں کے ساتھ اپنے ابلاغ میں بطور گائیڈ استعمال کرنا چاہیے۔''——انتھونی رابنز

اگر رویہ اور جسمانی حرکات و سکنات اجزا کا بے سر و پا سیٹ ہوتے تو آپ کو سخت مشکلات کا سامنا کر کے، ایک ایک جزو اکٹھا کرنا پڑتا، لیکن تصویری نظام خفیہ کوڈ کی کنجیوں کی

عکس کرنے کے لیے آواز کے ممکنہ اجزا

اونچی نیچی **آواز کی بلندی** آواز کی گونج (volume)

ٹیمپو **گفتگو کے پیٹرن کا آہنگ یا رفتار**

بلند دھیما لہجہ **آواز کی پچ یا فریکوئنسی**

کھنک (timbre) **آواز کی انفرادی خصوصیات یا کوالٹی**

طرح ہوتے ہیں۔ ایک حقیقت سے آگاہی درجن بھر دوسری حقیقتوں کی نشان دہی کر دیتی ہے۔ جیسا کہ ہم نے آٹھویں باب میں دیکھا تھا کہ رویوں کا ایک زبردست جھرمٹ ہے، جو بنیادی طور پر بصری ہے۔ ذیل کے جملوں میں بہت سے اشارے ملتے ہیں۔ مثلاً: ''مجھے تو یہ چیز اس طرح دکھائی دیتی ہے،'' یا ''میں وہ کام کرتے ہوئے تصویر کشی کر ہی نہیں سکتا۔'' الفاظ عموماً تیز ہوتے ہیں اور سانس سینے تک میں جا رہا ہوتا ہے۔ لہجہ بلند، ناک میں سے ہوتا ہوا اور بھاری ہوتا ہے۔ عموماً عضلاتی کھنچاؤ ــــ خاص طور سے کندھوں اور پیٹ میں ــــ محسوس ہوتا ہے۔ بصری میلان کے حامل لوگوں میں اشارے کرنے کا رجحان بھی پایا جاتا ہے۔ اکثر کندھے جھکائے اور گردن کو آگے کی جانب بڑھائے رکھتے ہیں۔

سمعی لوگ عموماً اس طرح کے جملے بولتے ہیں: ''اس کی آواز مجھے اچھی لگتی ہے،'' یا ''اس سے کوئی گھنٹی بجتی محسوس نہیں ہوتی۔'' گفتگو نسبتاً دھیمی اور ٹمپو متوازن ہوتا ہے اور آواز واضح اور گونج دار لہجے کی حامل ہوتی ہے۔ سانس ہموار اور گہری ہوتی ہے اور پھیپھڑوں یا سینے سے ہو کر آتی محسوس ہوتی ہے۔ عضلاتی کھنچاؤ بھی خاصا متوازن ہوتا ہے۔ لوگوں کے ہاتھ یا بازو موڑنے کے انداز سے، ان کی سمعی رسائی کا صاف پتا چلتا ہے۔ ان کے کندھے تھوڑے بہت بے ڈھب ہوتے ہیں اور سر بھی معمولی سا ایک جانب جھکا ہوتا ہے۔

لمسی خصوصیات کے حامل لوگ عموماً ایسے جملے استعمال کرتے ہیں: ''ٹھیک محسوس نہیں ہوتا،'' یا ''آج کل معاملات سے میرا کوئی خاص تعلق نہیں۔'' وہ دھیمے ٹمپو میں بات کرتے ہیں۔ کئی بار وہ لفظوں کے درمیان طویل وقفے لیتے ہیں۔ ان کے لہجے میں دھیما پن اور گہرائی ہوتی ہے بہت سی جسمانی حرکات خارجی لمسیاتی رسائی کا پتا دیتی ہیں، عضلاتی ڈھیلا پن اور سکون اندرونی، پیٹ کی گہرائی تک، لمسیاتی رسائی کا پتا دیتا ہے۔ بازوؤں کو موڑ کر، ہتھیلیوں کو اوپر کی جانب لانے والی پوزیشن میں خود کو پُرسکون محسوس کرنا بھی لمسیاتی انداز ہے۔ اسی حالت میں کندھوں کے اوپر سر کو سیدھا رکھنا، اس انداز کو اور بھی واضح کر دیتا ہے۔

اور کئی علامتیں بھی ہیں جو ہر فرد کے درمیان تبدیل ہوتی رہتی ہیں۔ چنانچہ انتہائی محتاط مشاہدہ ضروری ہوتا ہے۔ ہر فرد اپنی جگہ مختلف ہے۔ لیکن جب آپ کسی شخص کے بنیادی تصویری نظام کو سمجھ لیتے ہیں تو جان لیجیے کہ آپ نے اس کی دنیا میں داخل ہونے کا زبردست مرحلہ سر کر لیا۔ اب آپ کو صرف اس کے ساتھ مطابقت پیدا کرنی ہے۔ سمعی کیفیت کے حامل کسی شخص کے بارے میں سوچیے۔ اگر آپ کسی کو مسلسل قائل کرنے کی کوشش میں ہیں اور یہ

فائل 13-a پر موجود جدول یہاں آئے گا۔ (لینڈ سکیپ)
اصل کتاب کا صفحہ نمبر 238

کہہ کر "یہ کیسی لگے گی،" آپ اسے تصویر کشی پر مجبور کر رہے ہیں، تیزی سے، بہت تیزی سے آپ اس سے باتیں کیے جا رہے ہیں تو غالباً آپ اس تک نہیں پہنچ پائیں گے۔ آپ جو کچھ کہنا چاہتے ہیں، اسے وہ سننا چاہتا ہے، وہ آپ کی تجویز غور سے سننا چاہتا ہے اور اگر اسے کلک کر جائے تو اس پر متوجہ بھی ہونا چاہتا ہے۔ درحقیقت، وہ شاید آپ کی بات سن ہی نہیں رہا کیوں کہ آپ کے لہجے نے اس کی سماعت کو ابتدا ہی میں بند کر ڈالا تھا۔ کوئی اور شخص بنیادی طور پر بصری کیفیت کا حامل ہو سکتا ہے اور آپ اس تک لمسیاتی انداز میں پہنچ رہے ہوں، بہت دھیمی آواز میں کہہ رہے ہوں: فلاں چیز کیسی لگتی ہے۔ وہ غالباً آپ کے دھیمے پن سے بری طرح اکتا جائے گا اور آپ سے مختصر بات کرنے کو کہے گا۔

ان کے فرق کو واضح کرنے کے لیے اپنے پڑوس میں واقع ایک رہائشی احاطے کی مثال دینا چاہوں گا۔ ایک گھر خاموش اور پُرسکون سڑک پر واقع ہے۔ دن میں کسی بھی وقت آپ باہر نکل کر دیکھیں، پرندے چہچہاتے دکھائی دیتے ہیں۔ اس کا اندرونی ماحول کہانیوں کی کتاب سے مماثل لگتا ہے، سحر انگیز ماحول، لوگوں کا وہاں سے گزرنا بھلا لگتا ہے۔ جھٹ پٹے کے وقت، آپ باغیچے کی طرف نکل جائیں، پرندوں کی سریلی آوازیں، درختوں کے درمیان سے چھن چھناتی ٹھنڈی میٹھی ہوا، ان کی والہانہ جھومتی شاخیں اور فرنٹ پورچ سے ٹکراتی تیز ہوا کی سنسناہٹ، ایک دل فریب منظر پیش کرتے ہیں۔

ایک اور گھر تو حیرت ناک حد تک قابل دید ہے۔ اسے دیکھتے ہی آپ میں خوشی کی لہر دوڑ جائے گی۔ آنکھیں کھلی کی کھلی رہ جاتی ہیں، باہر کو نکلا ہوا طویل سفید پورچ۔ گلابی رنگ کی دیواروں پر شان دار وُڈ ورک، ہر جانب کھڑکیاں ہی کھڑکیاں تاکہ دن کی روشنی ہر جگہ پہنچ سکے۔ شاہ بلوط کے بنے شان دار منقش دروازوں کی جانب جاتے ہوئے چکر دار زینے۔ آپ چاہیں تو گھر کے گوشے گوشے میں گھومتے ہوئے نئی نئی، دل کش اور خیرہ کن چیزوں کو دیکھتے ہوئے، پورا دن گزار سکتے ہیں۔

تیسرے گھر کی تفصیل بیان کرنا بہت ہی کٹھن کام ہے۔ آپ کو خود وہاں جا کر ہی اس کا مشاہدہ کرنا پڑے گا۔ اسے آپ کو محسوس کرنا ہے۔ اس کی تعمیر انتہائی مضبوط اور اطمینان بخش ہے۔ کمروں میں ایک خاص طرح کی حرارت ہے۔ کوئی چیز ہے جو آپ کے اندرونی جذبات میں ہلچل مچا دیتی ہے۔ اس کیفیت کا اظہار الفاظ میں ممکن ہی نہیں۔ یہاں کسی بھی کونے میں بیٹھے ٹھنڈی، میٹھی اور رسیلی ہوا، اپنے اندر جذب کرتے ہوئے ناقابل یقین سکون کا احساس ہوتا ہے۔

ان تینوں کیسوں میں، مَیں ایک ہی گھر کے بارے میں گفتگو کرتا رہا ہوں۔ پہلا سمعی دوسرا بصری اور تیسرا لمسیاتی نکتہ نظر کے مطابق ہے۔ اگر آپ اس گھر کی بھرپور تصویر، لوگوں کے ایک گروپ کے سامنے پیش کر رہے ہوتے، آپ کو ان تینوں ماڈلز کا استعمال کرنا پڑتا۔ ہر شخص کا مرکزی تصویری نظام یہ تعین کرے گا کہ ان تینوں تفصیلی طریقوں میں سے کون سا اسے زیادہ ترغیب دے سکتا ہے لیکن یاد رہے، لوگ تینوں کو بھی استعمال کرتے ہیں۔ بہترین طریقہ یہ ہے کہ ابلاغ میں تینوں ماڈل ہی استعمال ہوں البتہ دوسرے آدمی کے زیرِ استعمال نظام پر زیادہ فوکس کیا جائے۔

بصری، سمعی اور لمسیاتی الفاظ کی ایک فہرست بنانا شروع کیجیے۔ اگلے چند دن تک ملنے جلنے والے لوگوں کو غور سے سنیے اور یہ یقین کیجیے کہ وہ زیادہ تر کس قسم کے الفاظ استعمال کرتے ہیں۔ پھر ان سے اسی طرح کے الفاظ میں گفتگو کیجیے۔ کیا ہوتا ہے؟ پھر کچھ وقت کے لیے ان سے مختلف تصویری سسٹم کو استعمال کرتے ہوئے بات چیت کیجیے، اس دفعہ کیا ہوتا ہے؟

عکس کرنا کس حد تک مؤثر ہوسکتا ہے۔ میں اس کی ایک اور مثال دیتا ہوں۔ میں پچھلے دنوں نیویارک میں تھا۔ پُرسکون ہونے کے لیے میں سنٹرل پارک چلا گیا۔ وہاں ایک جگہ بیٹھ کر یونہی اِدھر اُدھر نگاہ دوڑانے لگا۔ تھوڑی ہی دیر بعد اپنے قریب بیٹھے ایک شخص پر میری نظر پڑی۔ میں اسے عکس کرنے لگا۔ (ایک دفعہ آپ کو یہ بری لت پڑ جائے تو پھر چھٹائے نہیں چھٹتی) بالکل اسی کی طرح میرے بیٹھنے کا انداز ہو گیا۔ سانس بھی اسی کی طرح لینے لگا۔ پیروں کی حرکت بھی اس سے مماثل ہو گئی۔ وہ روٹی کے ٹکڑے پرندوں کو پھینکنے لگا، میں نے بھی یہی حرکت شروع کر دی۔ اس کا سر ہلکا ہلکا ہل رہا تھا، میں بھی ہلانے لگا۔ پھر اس نے اپنی نظر اوپر اٹھائی۔ میں نے بھی اپنی نظر اوپر اٹھائی۔ اس نے میری طرف دیکھا، میں اس کی طرف دیکھنے لگا۔

جلد ہی وہ اٹھا اور میرے پاس آ گیا۔ کوئی اچنبھے کی بات نہیں۔ وہ مجھ میں اپنائیت محسوس کر رہا ہے کیوں کہ اس کے خیال میں، مَیں بالکل اسی جیسا ہوں۔ ہم باتیں کرنے لگے۔ میں اس کے لہجے کی عکاسی کرنے لگا۔ بالکل اسی کی طرح الفاظ اور محاورے استعمال کرنے لگا۔ چند منٹ کے بعد اس نے کہا: ''تم کمال کے ذہین آدمی لگتے ہو۔'' اسے ایسا کیوں محسوس ہوا؟ کیوں کہ وہ مجھے خود سے مماثل محسوس کر رہا تھا۔ کچھ اور وقت گزرنے کے بعد، اس نے مجھے بتایا کہ وہ ان لوگوں کی نسبت ـــــ جنہیں وہ پچھلے پچیس سال سے جانتا ہے ـــــ مجھ سے زیادہ انسیت محسوس کر رہا ہے اور جلد ہی اس نے مجھے ملازمت کی پیش کش بھی کر ڈالی۔

تخصیصی الفاظ (predicate)			
بصری	سمعی	لمسیاتی	غیر مخصوص
دیکھنا	سننا	محسوس کرنا	احساس
غور سے دیکھنا	غور سے سننا	لمس محسوس کرنا	مشاہدہ
منظر	آواز(یں)	گرفت	سمجھنا
سامنے آنا	موسیقی دینا	قابو کرنا	سوچنا
دکھانا	توازن قائم کرنا	پھسل جانا	سیکھنا
صبح/آغاز	نغمگی کی ابتدا/اختتام	پکڑنا	عمل
انکشاف	بغور سماعت، کان ہونا	تھپکی دینا	فیصلہ کرنا
نظارہ کرنا	گھنٹی کا بجنا	تعلق پیدا کرنا	ترغیبی
روشن کرنا	خاموشی	پھینک دینا	غور کرنا
ٹمٹمانا	سنا جانا	ارد گرد مڑنا	تبدیل ہونا
واضح	گونج دار	سخت	ادراک
دھندلا	بہرا	بلا احساس	بے حس
مرتکز	شیریں زبان	پختہ	واضح
مبہم	بے سُرا، بے جوڑ	بے کار	قیاس آرائی
چمک دار	سُریلا پن	غیر متحرک	ہوش یار
شفاف	حد سے زیادہ سُریلا	سراغ لگانا	جاننا، آگہی
چمک	نہ سنائی دینے والا	مضبوط	
تصور کرنا	سوال کرنا	برداشت کرنا	

مجھے علم ہے، میں جب بعض لوگوں سے عکس کے متعلق بات کرنے لگتا ہوں تو وہ بھڑک اٹھتے ہیں۔ ان کے خیال میں یہ سب غیر فطری ہے، محض ایک طرح کا جوڑ توڑ۔ لیکن نظریے کا غیر فطری سمجھا جانا انتہائی بے ہودہ بات ہے۔ آپ کا کسی سے کسی بھی وقت کوئی تعلق

بنتا ہے اور آپ اس کی جسمانی حرکات وسکنات، لہجے اور وغیرہ وغیرہ کی عکاسی شروع کر دیتے ہیں تو اس میں غیر فطری کیا ہوا؟ جب بھی میں سیمینارز میں تعلیم دے رہا ہوتا ہوں تو عموماً کوئی نہ کوئی فرد عکس کے سلسلے میں اَپ سیٹ ہو جاتا ہے۔ میں صرف اتنا کہتا ہوں: اگر وہ اپنے برابر میں بیٹھے شخص کی طرف دیکھے تو اسے پتا چلے گا کہ وہ بھی اسی کی طرح بیٹھا ہوا ہے۔ دونوں ٹانگوں پر ٹانگیں جمائے بیٹھے ہیں، ہاتھ بھی لگ بھگ ایک ہی زاویے میں لٹکے ہوئے ہیں۔ درحقیقت وہ ایک دوسرے کو عکس (mirror) کر رہے ہیں کیوں کہ چند دنوں کے اندر انہوں نے باہمی تعلق پیدا کر لیا ہے۔ پھر میں ایک شخص سے پوچھتا ہوں کہ دوسرے کے بارے میں اس کے احساسات کیا ہیں۔ اس کا جواب کیا ہوگا؟ ''شان دار'' یا ''قریبی''۔ پھر میں دوسرے شخص کی جسمانی حرکات وسکنات میں تبدیلی لا کر، اسے بالکل ہی مختلف وضع قطع کے ساتھ بٹھا دیتا ہوں اور پہلے شخص سے دوسرے شخص کے بارے میں اس کے محسوسات جاننا چاہتا ہوں۔ مجھے کچھ اس قسم کے جوابات ملتے ہیں۔ ''کوئی زیادہ قریبی نہیں،'' یا ''فاصلہ'' یا ''میں یقین سے نہیں کہہ سکتا۔''

سو عکاسی تعلق پیدا کرنے کا فطری عمل ہے۔ آپ پہلے بھی یہ لاشعوری طور پر کرتے رہتے ہیں۔ اس باب میں ہم تعلق کے نسخے کا استعمال سیکھ رہے ہیں تا کہ ہم اپنی مرضی کے مطابق کسی بھی فرد، حتیٰ کہ اجنبی تک سے، کسی بھی وقت تعلق پیدا کر سکیں۔

جہاں تک عکاسی کے غلط استعمال کا تعلق ہے، آپ خود ہی بتایے کس عمل میں زیادہ شعوری کوشش کا دخل ہوتا ہے، اپنے لہجے اور اپنے انداز میں بولنا یا دوسرے شخص کے لہجے اور آواز کو حقیقی معنوں میں اپنانا— تلاش کرنے کے بعد— اور اس کی دنیا میں داخل ہونا؟ یہ ذہن میں رہے، دوسرے شخص کو عکس کرتے ہوئے، آپ کا مشاہدہ بالکل اسی شخص کی طرح کا ہوتا ہے۔ آپ اسی کی طرح سوچتے ہیں۔ اگر آپ کا کسی کے ساتھ ہیرا پھیری کرنے کا ارادہ ہو تو عکس کا عمل شروع کرتے ہی، آپ خود اسی کی طرح سوچنے اور محسوس کرنے لگتے ہیں۔ سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ آپ کیا اپنے آپ کو ہی دھوکہ دینا چاہتے ہیں؟

کسی اور شخص کو عکس کرتے ہوئے، آپ اپنی پہچان کو ختم نہیں کر رہے ہوتے۔ آپ محض ایک بصری، سمعی یا حسی شخص ہی نہیں ہوتے۔ ہم سب کو اپنے آپ میں لچک پیدا کرنی چاہیے۔ عکس کا عمل ہم میں جسمانی ہم آہنگی پیدا کرتا ہے۔ جس سے باہمی تفہیم آسان ہو جاتی ہے۔ کسی کو عکس کرتے ہوئے، میں دوسرے شخص کے جذبات، مشاہدات اور خیالات کا فائدہ اٹھا

سکتا ہوں۔ دوسرے انسانوں کے ساتھ دنیاوی اشتراک کا مشاہدہ کرنے کا یہ انتہائی طاقت وَر، خوب صورت اور قوت بخش سبق ہے۔

عوامی ثقافتی کامیابی عوامی تعلق کے نتیجے میں جنم لیتی ہے۔ مؤثر ترین لیڈران تمام تینوں تصویری نظاموں پر یکساں دست رَس رکھتے ہیں۔ ان تینوں سطحوں پر ہمارے لیے پُرکشش افراد ہی ہمارے اعتماد کو جیت پاتے ہیں۔ ان کے ہر عمل میں یکسانیت ہوتی ہے۔ ان کی شخصیت کا ہر جزو ایک ہی مفہوم دے رہا ہوتا ہے اور ان میں کہیں تضاد نہیں ہوتا۔ گزشتہ الیکشن ذرا ذہن میں لایے۔ کیا آپ کے خیال میں، رونالڈ ریگن، عمر کے اس حصے میں بھی نظری طور پر دل کش ہیں؟ کیا ان کے لہجے اور انداز واطوار میں کوئی دل کشی محسوس ہوتی ہے؟ کیا وہ حب الوطنی اور امکان کے جذبات سے آپ کو متحرک کر سکتے ہیں؟ ان کی پالیسیوں سے اختلاف رکھنے والے لوگ بھی ان تینوں سوالات کا جواب زوردار اثبات میں دیں گے۔ یہ قطعی حیرت انگیز بات نہیں کہ لوگ انہیں ابلاغ کا انتہائی ماہر سمجھتے ہیں۔ اب والٹر مونڈیل کی طرف آیے۔ کیا وہ بصری طور پر دل کش شخصیت ہیں؟ میں یہ سوال جب سیمیناروں میں پوچھتا ہوں، اگر بیس فی صد جوابات بھی اثبات میں آ جائیں تو یہ میری خوش قسمتی ہوتی ہے۔ کیا ان کا لہجہ یا اندازِ گفتگو شیریں ہے؟ اس کے جواب میں ''ہاں'' کہنے والے 20% سے بھی کہیں کم ہوتے ہیں۔ مونڈیل کی عمومی حمایت کرنے والے بھی کبھی اس کا اثبات میں جواب نہیں دیں گے۔ کیا وہ حب الوطنی اور امکانات کے سلسلے میں آپ کے جذبات کو متحرک کر سکتے ہیں؟ اس کا جواب عموماً قہقہے کی شکل میں ملتا ہے۔ یہ ان کی سب سے بڑی ناکامی ہے۔ تو پھر حیرت کس بات کی، اگر ریگن زبردست انداز میں جیت گئے؟

گیری ہارٹ کے ساتھ کیا ہوا؟ وہ تینوں سطحوں پر خاصا دل کش لگتا تھا۔ مونڈیل کے پاس بے تحاشا پیسا تھا اور وہ وہائٹ ہاؤس میں بھی رہ چکے تھے، چنانچہ ہارٹ کے امکانات خاصے روشن دکھائی دیتے تھے۔ وہ دوڑ میں شریک بھی ہوا لیکن مختصر سی مدت کے لیے۔ کیا ہوا تھا؟ صرف ایک بات کی وجہ سے گیری ہارٹ ناموزوں تھا۔ جب لوگوں نے پوچھا کہ اس نے اپنا نام کیوں تبدیل کیا اس کا جواب تھا: یہ کوئی اہم بات نہیں۔ لیکن اس کی حرکات وسکنات اور لہجہ اس کے برعکس چغلی کھا رہا تھا۔ اسے پریس کے سامنے اعتماد سے کھڑے ہو کر کہہ دینا چاہیے تھا: ''ہاں میں نے نام بدلا ہے لیکن یہ میں نے اس لیے کیا تا کہ آپ مجھے میرے نام کے بجائے میری فعالیت کے ذریعے پہچانیں، میری کارکردگی پر نگاہ ڈالیں۔'' لیکن وہ خاصے

ڈانواں ڈول دکھائی دیے۔ پھر انہیں ''ان کے نئے نظریات'' کے متعلق گفتگو کرنے کے لیے کہا گیا۔ ان کے اندازِ گفتگو اور ان کے استدلال میں لوگوں کو کوئی وزن ہی محسوس نہیں ہوا۔ نظریات کیا تھے، محض ہوائی قلعے تھے۔

جدید دور کے اس صدر کے بارے میں سوچیے جو آج بھی ایک طاقت وَر، مقناطیسی اور منفرد حیثیت میں آپ کے ذہنوں میں بسا ہوا ہے۔ جان ایف کینیڈی کا تصور ذہن میں آیا نا؟ ایک پول کے دوران پچانوے فی صد لوگوں کے ذہن میں یہی شخصیت آئی تھی۔ کیوں؟ اس کی بہت سی وجوہات میں سے ہم چند ایک کا جائزہ لیتے ہیں۔ کینیڈی صورت شکل میں دل کش تھے، ان کی گفتگو میں مٹھاس اور سلیقہ دونوں ہی تھے۔ وہ کچھ ایسے جملے کہہ کر لوگوں کو کسی بھی طرف متحرک کر سکتے تھے: ''یہ نہ پوچھیے کہ آپ کا ملک آپ کے لیے کیا کر سکتا ہے، یہ پوچھیے کہ آپ ملک کے لیے کیا کر سکتے ہیں۔'' لوگوں کو متاثر کرنے کا فن انہیں آتا تھا۔ کیا وہ متوازن شخصیت کے مالک تھے۔ خروشچیف نے یقیناً اس نکتے پر سوچا ہوگا۔ کیوبا کا میزائل کرائسس کینیڈی اور خروشچیف کے مابین موزونیت کا ایک اہم ٹیسٹ تھا۔ وہ اس وقت ایک دوسرے کی آنکھوں میں جھانک رہے تھے اور بقول کسی لکھاری کے، ''خروشچیف کی آنکھ جھپک گئی۔''

کامیاب لوگوں کے تجزیاتی مطالعے سے بارہا یہ حقیقت عیاں ہوتی ہے کہ تعلقات پیدا کرنے کی ان میں کمال کی صلاحیت ہوتی ہے۔ ایسے لوگ چاہے ٹیچر ہوں، بزنس مین ہوں یا عالمی سطح کے لیڈر، وہ ان تینوں طریقوں میں مہارت، لچک اور اپنی جاذبیت کی وجہ سے لوگوں کی کثیر تعداد پر اثر انداز ہو سکتے ہیں۔ لیکن اس مہارت کے لیے آپ کو کوئی پیدائشی صلاحیت نہیں چاہیے۔ اگر آپ دیکھ، سن اور محسوس کر سکتے ہیں تو محض کسی کی فعالیت کو دیکھ کر، اس سے تعلق پیدا کر سکتے ہیں۔ آپ ایسی چیزوں کی تلاش میں ہیں، جنھیں آپ بلا رکاوٹ اور فطری طور پر حتی الامکان حد تک، عکس کر سکیں۔ اگر آپ کسی دمے کے مریض یا جھٹکے کھانے والے شخص کی عکاسی کرنے لگیں گے تو وہ کچھ اور جاننے کے بجائے، اسے محض آپ کا تمسخر آمیز انداز سمجھے گا۔

مسلسل مشق کرنے کے بعد، آپ اپنے ساتھ موجود کسی بھی شخص کی دنیا میں داخل ہو سکتے ہیں اور اس شخص کے انداز میں گفتگو کر سکتے ہیں۔ جلد ہی یہ آپ کی فطرتِ ثانیہ بن جائے گی اور آپ اسے بلا کسی شعوری کوشش کے، خود بخود کر رہے ہوں گے۔ مؤثر عکاسی کی ابتدا کے ساتھ، آپ کو پتا چلے گا کہ یہ عمل کسی سے تعلق پیدا کرنے یا اسے سمجھنے سے زیادہ اور بھی

کئی فوائد دیتا ہے کیوں کہ pacing اور رہنمائی کے ذریعے آپ ان سے اپنی پیروی کرانے کے قابل بھی ہو جاتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کتنے مختلف ہیں یا آپ اس سے کیسے ملے ہیں۔ اگر آپ نے کسی سے تعلق پیدا کر لیا ہے تو جلد ہی آپ اس کا رویہ بدل کے، اپنے رویے کے مطابق کر سکتے ہیں۔

میں آپ کو ایک مثال دیتا ہوں۔ چند سال پہلے میرے نیوٹریشن بزنس اور بیور لے ہلز کے ایک بڑے ڈاکٹر کے درمیان تعلقات بننا شروع ہوئے۔ ہماری ابتدا کچھ غلط ہو گئی۔ وہ ایک تجویز پر فوری فیصلہ چاہتا تھا لیکن میں شہر سے باہر تھا اور میرے سوا کوئی اور فیصلہ نہیں کر سکتا تھا۔ اسے میرے جیسے کسی نوجوان آدمی کا انتظار کرنا کچھ مناسب نہیں لگا —— میں اس وقت بمشکل اکیس سال کا تھا —— بالآخر میری اس سے جب ملاقات ہوئی تو وہ انتہائی تلملاہٹ کا شکار تھا۔

میں وہاں گیا تو وہ اپنے آفس میں انتہائی غصے کی کیفیت میں بیٹھا تھا۔ میں اس کے سامنے، بالکل اسی کے انداز میں، کرسی پر بیٹھ گیا اور اس کے سانس لینے کے طریقے کی عکاسی کرنے لگا۔ وہ تیزی سے بولنے لگا، میں بھی تیزی سے شروع ہو گیا۔ اس کے چہرے پر ایک عجیب غیر معمولی سا تاثر تھا۔ وہ اپنے دائیں بازو کو ایک دائرے میں ہلا رہا تھا۔ میں نے بھی وہی انداز اپنا لیا۔

ملاقات کے بدترین ماحول کے باوجود، ہم بات چیت پر چل نکلے۔ کیسے؟ محض اس سے مطابقت پیدا کر کے، میں نے اس سے تعلق بنا لیا۔ تھوڑی ہی دیر بعد، میں اس کی رہنمائی کا راستہ تلاش کرنے لگا۔ ابتداً میں نے گفتگو میں دھیما پن پیدا کیا۔ وہ بھی دھیما ہو گیا۔ پھر میں نے کرسی کی پشت سے کمر ٹکا لی۔ اس نے بھی یہی حرکت کی۔ شروع میں مَیں اس سے مطابقت اور عکاسی کا عمل کر رہا تھا، لیکن جونہی ہم میں باہمی تعلق پیدا ہوا، میں اسے خود سے مطابقت پیدا کرنے اور عکاسی کرنے کے قابل ہو گیا۔ پھر اس نے مجھ سے باہر چل کر لنچ کرنے کے لیے کہا۔ کھانے کے بعد ہم دوستانہ فضا بنانے میں کامیاب ہو چکے تھے۔ لگتا تھا کہ ہم نہ جانے کتنے پرانے دوست ہیں۔ یہ وہی صاحب تھے کہ جن کے آفس میں داخل ہوتے وقت، وہ میرے شدید مخالف تھے۔ یہ ضروری نہیں کہ عکاسی کے لیے آپ کو موافق اور مثبت ماحول ہی ملے۔ اصل چیز مخالف شخص سے مطابقت پیدا کرنے کے لیے آپ کے رویے میں مطلوبہ تبدیلی کا ہونا، آپ کی مہارت کا ثبوت ہے۔

میں اس شخص کے ساتھ قدم بقدم چل رہا تھا اور اس کی رہنمائی کر رہا تھا۔ ساتھ

ساتھ چلنا، ایک دل کش عکاسی ہے۔ کسی شخص کی حرکت کے مطابق حرکت کرنا۔ اس کے چہرے کے تاثرات کے ساتھ ساتھ اپنے تاثرات میں تبدیلی لانا۔ ایک بار آپ کو کسی کا عکس کرنے میں زبردست مہارت حاصل ہو جائے، آپ اپنی جسمانی حرکات وسکنات اور رویے کو دوسرے آدمی کی حرکات میں تبدیلی کے ساتھ فطرتاً بدل سکتے ہیں۔ تعلق کوئی جامد چیز نہیں ہوتا اور نہ ہی کوئی ایسی چیز، جو ایک دفعہ حاصل ہونے کے بعد باقاعدگی سے قائم رہے۔ یہ متحرک، سیال اور لچک دار پراسس ہوتا ہے۔ بالکل اسی طرح جیسے مستقل، گہرے اور پائیدار تعلق کے لیے دوسرے شخص کے ساتھ مطابقت، تبدیلی اور توازن پیدا کرنے کی اہلیت چاہیے ہوتی ہے۔ کسی دوسرے شخص سے ہم آہنگی کے لیے صحیح اور شان دار تبدیلی کی اہلیت ہی یگانگت کی بنیاد ہوتی ہے۔

قدم بقدم ہم آہنگی براہِ راست رہنمائی کا سبب بنتی ہے۔ جوں ہی آپ کسی سے تعلق قائم کرتے ہیں تو آپ فوراً ہی محسوس ہونے والے رابطے کو جنم دیتے ہیں۔ رہنمائی بھی یگانگت یا ہم آہنگی کے بعد بالکل فطری طور پر آتی ہے۔ دوران عکاسی آپ ایک ایسے نقطے پر پہنچ جاتے ہیں جہاں صرف عکس (pacing) کرنے کے بجائے آپ تبدیلی کی ابتدا کرنے لگتے ہیں۔ ایسا مقام جہاں آپ دوسرے شخص سے اتنا قریبی تعلق قائم کر چکے ہوتے ہیں کہ وہ لاشعوری طور پر آپ کی پیروی کرنے لگتا ہے۔ شاید بعض اوقات رات کے وقت دوستوں کے درمیان آپ نے یہ مشاہدہ کیا ہو کہ انتہائی ہوشیار اور چاق چوبند ہونے کے باوجود، محض دوستوں کے جماہی لینے کی وجہ سے، خود آپ کو بھی جماہیاں آنے لگی ہوں۔ یہ اسی گہرے تعلق کا نتیجہ ہوتا ہے۔ بہترین سیلز مین بھی بالکل اسی طرح کر رہے ہوتے ہیں۔ وہ ایک دوسرے آدمی کی دنیا میں داخل ہوتے ہیں، تعلق بناتے ہیں اور پھر اس تعلق کے بل بوتے پر اپنے مقصد کی طرف اسے لے جاتے ہیں۔

اس طرح کے تعلق کے متعلق بات کرتے ہوئے ایک سوال ذہن میں آتا ہے۔ اگر کوئی پاگل ہو تو کیا ہوگا؟ ہاں، ایک امکان یہ بھی ہو سکتا ہے۔ تاہم اگلے باب میں ہم کسی کے مخصوص انداز کو، چاہے یہ غصے کی حالت ہو یا پراگندگی کی، ختم کرنے کے متعلق گفتگو کریں گے کہ اس سے کس طرح نمٹا جا سکتا ہے۔ غصے کی کیفیت کی عکاسی کے بجائے، اس انداز کو بدلنا زیادہ بہتر رہے گا۔ بعض اوقات کسی شخص کی غصے کی حالت میں عکاسی کرتے ہوئے آپ اس کی دنیا میں اس زبردست طریقے سے داخل ہو جاتے ہیں کہ جب آپ پُرسکون ہونے لگتے ہیں تو دوسرا شخص بھی پُرسکون ہوتا جاتا ہے۔ واضح رہے، صرف باہمی مسکراہٹ کا مطلب تعلق نہیں ہوتا بلکہ اس کا مفہوم ہے: اثر پذیری۔ عام لوگ بعض اوقات غصے کی کیفیت کی فوری

عکاسی کو بہت ضروری سمجھتے ہیں۔ عموماً کسی شخص کے ساتھ ابلاغ میں آپ کو محض مناسب توجہ کی ضرورت ہوتی ہے کیوں کہ ہمارے معاشرے میں ہر شخص عزت واحترام کا خواہاں ہوتا ہے اور اس کی خواہش کی تکمیل تعلق کو بہتر بناتی ہے۔

تجربے کے طور پر کسی شخص سے گپ شپ لگانا شروع کر دیں۔ وضع قطع، آواز اور سانس کے طور طریقوں میں اسے عکس کریں۔ تھوڑی دیر بعد، آہستہ آہستہ اپنا انداز اور لہجہ تبدیل کریں۔ کیا دوسرا آدمی چند منٹ بعد آپ کی پیروی کرتا ہے؟ اگر وہ نہیں کر رہا تو واپس آیے اور دوبارہ قدم بقدم مطابقت پیدا کیجیے۔ پھر مختلف انداز سے رہنمائی کی کوشش کریں اور تبدیلی کو نسبتاً آہستگی سے لائیں۔ اگر، جب آپ کسی کو لیڈ کرنے کی کوشش کر رہے ہیں اور وہ آپ کی پیروی نہیں کرتا تو اس کا مطلب محض یہ ہے کہ آپ کا اور اس کا تعلق ابھی گہرا نہیں ہوا۔ زیادہ تعلق پیدا کیجیے اور پھر کوشش کیجیے۔

مطابقت اور رہنمائی

ڈیجیٹل مطابقت

- تخصیصی الفاظ میں ہم آہنگی لایے
- رسائی کے اشاروں کی ترتیب میں ہم آہنگی لایے (accessingcues)
- لہجے میں ہم آہنگی لایے
- pitch میں ہم آہنگی لایے

مثالی مطابقت یا عکاسی

- سانس لینا
- نبض چلنا
- جلد پر نمی
- سر کی پوزیشن
- چہرے کی حرکات
- پلکوں کی حرکت
- آنکھ کی پتلی کا سائز
- عضلاتی کھنچاؤ
- وزن کی تبدیلی
- پیروں کی حرکت
- جسمانی اعضا کا انداز نشست
- خصوصی تعلقات
- ہاتھ کا ہلنا جلنا
- جسمانی حرکات وسکنات (ماحول میں)
- جسمانی وضع قطع

''میں اسے لوگوں کی زندگی میں اس طرح دیکھنے کو کہتا ہوں جیسے آئینے میں دیکھا جاتا ہے تاکہ وہ دوسروں کو اپنے لیے مثال بنا سکے۔'' ـــــ ٹیرنس

تعلقات قائم کرنے کی کلید کیا ہے؟ لچک۔ یاد رکھیے تعلق کے راستے میں سب سے بڑی رکاوٹ یہ سوچ ہے کہ دوسرے لوگوں کے پاس بھی آپ کے جیسا نقشہ ہے اور چونکہ دنیا کو آپ ایک انداز میں دیکھتے ہیں اس لیے دوسرے بھی اسی انداز میں دیکھتے ہیں۔ اعلیٰ ابلاغ ساز کبھی کبھار ہی ایسی غلطی کرتے ہیں۔ انہیں علم ہوتا ہے کہ انہیں اس وقت تک اپنی زبان، اپنا لہجہ، اپنا سانس لینے کے پیٹرن، اپنے تاثرات تک میں تبدیلی لانا ہے، جب تک وہ مقصد کے حصول میں معاون اپروچ دریافت نہیں کر لیتے۔

اگر آپ کسی سے ابلاغ میں ناکام ہوتے ہیں تو اسے ایسا انتہائی پاگل سمجھنے کو جی چاہتا ہے، جو کسی بھی دلیل پر کام دھرنے کو تیار نہ ہو، لیکن اس کا نتیجہ؟ آپ اس سے تعلق بنا ہی نہیں پائیں گے۔ بہتر یہ ہوگا کہ آپ اپنے الفاظ اور رویوں میں تبدیلی لاتے جائیں۔ یہاں تک کہ دنیا سے متعلق اس کے ماڈل سے ان کی مطابقت پیدا ہو جائے۔

این ایل پی کا ایک لازمی کلیہ ہے کہ آپ کا ظاہر کردہ ردعمل ہی آپ کے ابلاغ کا مفہوم ہوتا ہے۔ ابلاغ کی ذمہ داری آپ کی ہوتی ہے۔ اگر آپ کسی کو کسی کام کی جانب راغب کرتے ہیں اور وہ دوسرا کام کرنے لگتا ہے تو غلطی آپ کے ابلاغ میں ہے۔ آپ نے پیغام صحیح طرح پہنچانے کا راستہ ہی نہیں ڈھونڈا۔

آپ کے کسی بھی عمل کے لیے یہ بڑی ضروری چیز ہے۔ ذرا تدریس کی جانب متوجہ ہوں۔ تعلیم میں سب سے بڑا المیہ یہ ہے کہ اساتذہ مضمون تو بخوبی جانتے ہیں مگر اپنے طلبہ سے واقف نہیں ہوتے۔ انہیں پتا نہیں کہ طلبہ معلومات کو کس طرح پراسس کرتے ہیں، انہیں طلبہ کا تصویری سسٹم معلوم نہیں ہوتا۔ انہیں اپنے طلبہ کی ذہنی فعالیت کا ذرا علم نہیں ہوتا۔

بہترین استاد کو طبعی طور پر معلوم ہوتا ہے کہ ہم آہنگی اور رہنمائی کس طرح پیدا کی جائے۔ ان میں تعلق پیدا کرنے کی صلاحیت ہوتی ہے، اس لیے ان کا پیغام باآسانی طلبہ تک پہنچ جاتا ہے۔ لیکن تمام اساتذہ کے یہ مہارت حاصل نہ کرنے کی کوئی وجہ نہیں بنتی۔ اپنے طلبہ سے مطابقت کرنا سیکھ کر اور طلبہ کو معلومات ایسی شکل میں فراہم کر کے، جسے وہ باآسانی پراسس کر سکیں، وہ باآسانی تعلیمی دنیا میں انقلاب بپا کر سکتے ہیں۔

بعض اساتذہ اپنی علمیت کے گھمنڈ میں یہ سمجھتے ہیں کہ ابلاغ میں گڑبڑ کی ساری ذمہ داری طلبہ پر ہوتی ہے کیوں کہ وہ سیکھ ہی نہیں سکتے۔ لیکن ابلاغ کا مطلب مواد نہیں، بلکہ ردعمل ہے۔ آپ مقدس رومی شہنشاہیت کے متعلق دنیا میں ہر بات جان سکتے ہیں، مگر تعلق میں ناکامی کی بدولت، معلومات کو دوسرے کے انداز میں، اسے فراہم نہ کرنے کی بدولت، آپ کا سارا علم لایعنی ہو جاتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ بہترین اساتذہ وہی ہوتے ہیں جو تعلق بنانا جانتے ہیں۔ ایک کلاس کی کہانی کچھ اس طرح ہے کہ اس میں موجود بچے، محض شرارتاً ٹھیک نو بجے اپنی کتابیں نیچے پھینک دیتے ہیں، گویا وہ اپنے ٹیچر کو کلاس سے باہر پھینک رہے ہیں۔ ایک لمحہ ضائع کیے بغیر، وہ چاک نیچے رکھ دیتی ہے، ایک کتاب اٹھاتی ہے اور پھر اسے بھی گرا دیتی ہے۔ ''سوری، میں لیٹ ہوگئی'' وہ کہتی ہے، اس کے بعد، وہ بچوں کو اپنے ہاتھ سے کھلانے پلانے لگتی ہے۔ تعلیم کو کیسے کام کرنا چاہیے۔ این ایل پی کے بانی، اس سلسلے میں ایک شان دار مثال دیتے ہیں۔ لمسیاتی تصویری نظام کا حامل ایک طالب علم انجینئرنگ کر رہا تھا۔ شروع میں اسے الیکٹریکل سکیمیٹکس پڑھنے میں بے پناہ دشواری کا سامنا ہو رہا تھا۔ اسے یہ مضمون بہت مشکل اور اکتا دینے والا لگتا تھا۔ بنیادی طور پر اسے بصری انداز میں پیش کردہ تصورات کو سمجھنے میں دشواری ہو رہی تھی۔

ایک دن اس نے یہ تصور کرنا شروع کیا کہ اپنے سامنے بنے ہوئے ڈایاگرام میں موجود سرکٹ میں اگر وہ تیرتے ہوئے الیکٹران ہوتا تو کیسا محسوس ہوتا۔ جونہی وہ سرکٹ میں موجود مختلف اجزا، جنہیں سکیمیٹکس (schematics) پر کرداروں کے ذریعے ظاہر کیا گیا تھا، سے تعلق میں آیا، اس نے رویوں میں مختلف ردعمل اور تبدیلیاں، تصوراتی طور پر محسوس کرنا شروع کر دیں۔ فوراً ہی ڈایاگرامز اس پر کہیں زیادہ واضح ہونے لگیں، بلکہ وہ ان سے لطف اندوز ہونے لگا۔ ہر سکیمیٹک میں اس کے لیے ایک نئی اور شان دار کہانی موجود تھی۔ اسے اس عمل میں اتنا مزا آنے لگا کہ وہ باآسانی انجینئرنگ کر گیا۔ اس کی کامیابی اس کے پسندیدہ تصویری نظام کو بروئے کار لانے میں مضمر تھی۔ تقریباً سبھی بچے، جو ہمارے تعلیم نظام کی بھینٹ چڑھ جاتے ہیں، سمجھ بوجھ اور جان کاری کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ ہمیں کبھی سمجھ نہیں آئی کہ انہیں پڑھایا کیسے جائے۔ ہم کبھی ان سے تعلق قائم نہیں کرتے، اور نہ ہی ان کی تعلیمی حکمت عملیوں سے ہم آہنگی پیدا کرتے ہیں۔

میں پڑھانے پر زیادہ زور اس لیے دے رہا ہوں کیوں کہ بالآخر ہم سب یہی کام کر

رہے ہوتے ہیں، چاہے گھر میں، بچوں کا ساتھ ہو یا دورانِ کار اپنے ملازموں یا ساتھیوں کی ہمراہی۔ کلاس روم میں مفید عمل کھلے ہال میں یا لونگ روم، ہر جگہ ہی مفید ہوگا۔

تعلق کے طلسم کے متعلق ایک اور حیرت انگیز بات۔ یہ دنیا کا واحد فن ہے جسے انتہائی آسانی سے حاصل کیا جا سکتا ہے۔ نہ کتابوں کی ضرورت، نہ گائیڈ لائن یا کورس کی اور نہ ہی کسی کے قدموں میں سر رکھنے کی۔ اور ہاں اس کے لیے کوئی ڈگری بھی نہیں چاہیے۔ آپ کو جن آلات کی ضرورت ہے، وہ ہیں: آپ کی آنکھیں، آپ کے کان اور آپ کے چھونے، سونگھنے اور ذائقے کی حِسّیں۔

آپ اسی وقت تعلق کاشت کرنا شروع کر سکتے ہیں، ہم ابلاغ اور تبادلہ خیال تو ہمیشہ ہی کر رہے ہوتے ہیں۔ انہی دونوں کاموں کو ممکنہ حد تک مؤثر طریقے سے کرنا تعلق پیدا کر رہا ہوتا ہے۔ جہاز کے انتظار میں بیٹھے، اپنے گرد موجود لوگوں کی عکاسی کے ذریعے آپ تعلق کا مطالعہ کر سکتے ہیں۔ گراسری سٹور پر تعلق استعمال کر سکتے ہیں۔ اپنے آفس میں، اپنے گھر میں اس کا استعمال کر سکتے ہیں۔ ملازمت کے لیے انٹرویو کے دوران میں آپ انٹرویو لینے والے سے مطابقت اور عکس کرنا شروع کر دیں، وہ فوراً ہی آپ کو پسند کرنے لگے گا۔ کاروبار میں تعلق کو متحرک کیجیے اور اپنے گاہکوں سے قریبی رابطہ پیدا کر لیجیے۔ اگر آپ ابلاغ کے ماہر بننا چاہتے ہیں تو صرف دوسرے لوگوں کی دنیا میں داخل ہونا سیکھ لیجیے، اس عمل کے لیے اب آپ کے پاس سارے اجزا موجود ہیں۔

تعلق کو پیدا کرنے کا ایک اور طریقہ ہے۔ اور وہ ہے خصوصیات (distinctions) کا سیٹ... یہ لوگوں کے چناؤ کے تعین میں مددگار ہوتے ہیں اور ان کا نام ہے...

لوگ ابلاغ کو کیسے محسوس کرتے ہیں

جزک (generic)	بصری	سمعی	لمسیاتی
⊛۔ میں آپ کو سمجھتا ہوں	میں آپ کا نکتہ دیکھتا ہوں	آپ جو کچھ کہہ رہے ہیں، میں سن رہا ہوں	میرے خیال میں، مَیں آپ ... گفت گو سے مربوط ہوں
⊛۔ میں آپ کو کچھ بتانا چاہتا ہوں	میں چاہتا ہوں آپ اسے ایک نظر دیکھ لیں	میں اسے زیادہ اونچا اور واضح کرنا چاہتا ہوں	میں چاہتا ہوں، اس پر آپ ... مکمل گرفت ہو
⊛۔ آپ سمجھتے ہیں، میں کیا کہنے کی کوشش کر رہا ہوں؟	کیا میں واضح تصویر کشی کر رہا ہوں؟	میں جو کچھ کہہ رہا ہوں، آپ کو صحیح سنائی دے رہا ہے؟	کیا آپ اس معاملے کو ... کرنے کے قابل ہیں؟
⊛۔ میں اسے سچ سمجھتا ہوں	اس کی سچائی کے متعلق شک وشبہ کی ذراسی پرچھائیں بھی نہیں	اس اطلاع کا ہر ایک لفظ بالکل صحیح ہے	یہ اطلاع پتھر کی طرح ٹھوس ...
⊛۔ اس کے بارے میں مجھے یقین نہیں	خاصی دھندلاہٹ سی لگتی ہے	اس سے (ذہن میں) کوئی گھنٹی نہیں بجتی	مجھے یقین نہیں کہ میں آپ کو ... ہوں
⊛۔ آپ جو کچھ کر رہے ہیں، مجھے ذرا پسند نہیں	آپ کا تصور میرے سامنے واضح نہیں	میرے لیے اس میں ذرا بھی گھن گرج نہیں	سب کچھ بھاپ بن کر اُڑ گیا، مقـ... کہ تمہاری یہ حرکات مجھے اچھی نہیں ...
⊛۔ زندگی ٹھیک ٹھاک ہے	زندگی کے متعلق میرا ذہنی خاکہ چمک دار اور بہت واضح ہے	زندگی بہترین توازن میں ہے	زندگی شوخ اور حیرت انگیز مـ... ہوتی ہے

چودھواں باب

اعلیٰ کامیابی کی خصوصیات

''صحیح مقام پر آدمی کچھ بھی کہہ سکتا ہے اور غلط مقام پر کچھ بھی نہیں کہہ سکتا: اس سلسلے کا نازک ترین حصہ اس مقام کا صحیح چناؤ کرنا ہے'' —— جارج برنارڈ شا

انسانی ردعمل کے حیرت انگیز تنوع سے مکمل آگاہی کا بہترین طریقہ لوگوں کے گروپ سے گفت گو کرنا ہے۔ ایک ہی چیز کے بارے میں مختلف لوگوں کے ردعمل ایک دوسرے سے اتنے مختلف ہوتے ہیں کہ آدمی حیرت زدہ رہ جاتا ہے۔ آپ کوئی جذباتی کہانی سنایے، ایک آدمی زاروقطار رونا شروع کر دے گا، جب کہ دوسرا بت بنا آپ کی شکل دیکھ رہا ہو گا۔ کوئی لطیفہ سنایے، ایک آدمی ہنس ہنس کر دُہرا ہو جائے گا جب کہ دوسرا پتھر بنا بیٹھا رہے گا۔ آپ سوچیں گے کہ ہر شخص ایک مختلف ذہنی زبان میں سن رہا تھا۔

سوال یہ ہے کہ ایک جیسے پیغامات کے لیے لوگ اتنا مختلف ردعمل کیوں کرتے ہیں۔ ایک شخص آدھا گلاس بھرا ہوا اور ایک دوسرا شخص آدھا گلاس خالی کیوں دیکھتا ہے؟ ایک آدمی کوئی پیغام سنتا ہے تو اس میں طاقت، جوش اور ولولہ پیدا ہو جاتا ہے اور اسی پیغام کو سن کر دوسرا آدمی کوئی ردعمل ظاہر نہیں کرتا۔ شا کا اقتباس بڑی حد تک درست ہے۔ اگر آپ صحیح جگہ سے کسی کو مخاطب کرتے ہیں تو آپ کچھ کر کے دکھا سکتے ہیں۔ اگر آپ اسے غلط جگہ سے مخاطب کر رہے ہیں تو آپ کچھ بھی نہیں کر پائیں گے۔

انتہائی ولولہ انگیز پیغام، زبردست بصیرت انگیز خیال، انتہائی ذہانت آمیز تبصرہ، سب کے سب بے معنی ہو جاتے ہیں اگر مخاطب شخص انہیں ذہنی اور جذباتی طور پر سمجھ ہی نہیں پاتا۔ یہ بنیادی کلیدیں صرف ذاتی قوت ہی کے لیے نہیں بلکہ کئی ایسے بڑے مسائل کے لیے بھی ہیں جن کا ہمیں اجتماعی طور پر سامنا کرنا چاہیے۔ اگر آپ ترغیب اور ابلاغ دونوں کی——

کاروبار اور سیاست میں ـــــ مہارت چاہتے ہیں تو آپ کو صحیح کلید کی تلاش کا علم ہونا چاہیے۔

اس کا راستہ میٹا پروگرامز (metaprogrammes) میں سے نکلتا ہے۔ آدمی جس طریقے سے معلومات پراسس کرتا ہے، یہ میٹا پروگرامز اس کی کلیدیں ہیں۔ انسان کیسے اپنی اندرونی تصاویر تشکیل دیتا ہے اور کیسے اپنے رویے کی رہنمائی کرتا ہے۔ یہ طاقت وَر اندرونی پیٹرنز اس کا تعین کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ میٹا پروگرامز وہ اندرونی پروگرام ہوتے ہیں جن کے ذریعے ہم اپنی توجیہات کا فیصلہ کرتے ہیں۔ ہم معلومات کو تبدیل، ختم یا جنرلائز کر رہے ہوتے ہیں کیوں کہ ہمارا شعوری ذہن کسی مخصوص وقت معلومات کے کئی ایک اجزا پر ہی توجہ دے سکتا ہے۔

ہمارا ذہن معلومات کو، کم و بیش، کمپیوٹر ہی کی طرح پراسس کر رہا ہوتا ہے۔ وہ بے پناہ مقدار میں ڈیٹا لیتا ہے اور اسے ایسے موزوں انداز میں منظّم اور مرتب کرتا ہے کہ اس خاص فرد کے لیے اس میں مکمل معنویت آ جائے۔ کمپیوٹر یہ سب کچھ سافٹ ویئر کے بغیر نہیں کر سکتا کیوں کہ سافٹ ویئر خاص کاموں کی ادائیگی کے لیے اسے ڈھانچا فراہم کرتا ہے۔ میٹا پروگرامز ہمارے ذہن میں کچھ اسی طرح کام کرتے ہیں۔ وہ ذہنی ڈھانچا مہیا کرتے ہیں جو یہ فیصلہ کرتا ہے کہ ہمیں کہاں توجہ دینی ہے، ہم اپنے مشاہدات میں مفہوم کیسے پیدا کریں اور وہ مشاہدات ہمیں کس سمت میں لے جائیں گے۔ وہ ہمیں وہ بنیاد فراہم کرتے ہیں جس کے ذریعے ہم کسی چیز کے دل چسپ یا غیر دل چسپ ہونے، باعث رحمت یا باعث زحمت ہونے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ کمپیوٹر کے ساتھ ابلاغ کے لیے آپ کو اس کے سافٹ ویئر سے آگہی چاہیے۔ کسی شخص کے ساتھ موثر ابلاغ کے لیے، آپ کو اس کے میٹا پروگرامز کا علم ہونا چاہیے۔

لوگوں کے رویے کے اپنے انداز ہوتے ہیں اور ان رویوں کو جنم دینے کے لیے، اپنے مشاہدے کو منظّم کرنے کے بھی ان کے مخصوص طریقے ہوتے ہیں۔ معاملہ چاہے کار کی فروخت کا ہو یا کسی سے محبت کا، ان ذہنی پیٹرنز کو جاننے کے بعد ہی آپ اپنے پیغام کی رسائی ممکن بنا سکتے ہیں۔ صورت حال مختلف ہو سکتی ہے لیکن یہ ڈھانچا مستقلاً قائم رہتا ہے کہ لوگ چیزوں کو کس طرح سمجھتے ہیں اور اپنے خیالات کو کس طرح منظّم کرتے ہیں۔

پہلے میٹا پروگرام میں کسی چیز کی قربت یا اس سے دوری شامل ہوتی ہے۔ تمام انسانی رویہ لطف اندوزی اور دکھ درد سے دوری کی خواہش کے گرد گھومتا ہے۔ اپنے ہاتھ کو جلنے کی تکلیف سے بچانے کے لیے، آپ جلتی ہوئی تیلی سے دور ہٹ جاتے ہیں۔ آپ بیٹھ کر غروب

آفتاب کا دل فریب منظر دیکھتے ہیں کیوں کہ دن کو رات کی گود میں اترتے دیکھ کر آپ کو بے پناہ مزا آتا ہے۔

یہی بات زیادہ مبہم اقدامات میں درست لگتی ہے۔ ایک شخص کام کرنے کے لیے ایک میل پیدل چلنا پسند کرتا ہے کیوں کہ اسے ایکسر سائز میں لطف آتا ہے۔ ایک اور شخص کار فوبیا کا شکار ہونے کی وجہ سے پیدل چلتا ہے۔ کوئی شخص ممکن ہے فاکنر، ہیمنگ وے اور فٹز جیرالڈ کو اس لیے پڑھتا ہو کیوں کہ اسے ان کی نثر اور ان کے تجربات میں لطف ملتا ہے۔ وہ ایسی چیز کی طرف بڑھ رہا ہے جو اسے مزا دیتی ہے۔ ممکن ہے کوئی اور شخص انہی مصنفوں کو اس لیے پڑھنا چاہتا ہو کہ لوگ اسے جاہل مطلق خیال نہ کریں۔ وہ لطف کے حصول کے لیے نہیں بلکہ ایک خوف یا تکلیف کے تصور سے چھٹکارا پانے کے لیے وہی کام کر رہا ہے۔ وہ اس چیز کی طرف جانے کے بجائے، اس سے دور ہٹ رہا ہے۔

دوسرے میٹا پروگرامز کی طرح، جن پر میں بعد میں بات کروں گا، یہ پراسس کوئی مطلق عمل نہیں۔ ہر کسی چیز کی طرف بڑھتا ہے اور کسی چیز سے دور ہٹتا ہے۔ کسی بھی ترغیب کی جانب ہر کسی کا ایک جیسا ردعمل نہیں ہوتا حالانکہ کسی ایک یا دوسرے پروگرام کے بارے میں ہر شخص کا ایک نمایاں انداز اور طاقت وَر رجحان ہوتا ہے۔ بعض لوگ توانا، تجسس پسند اور خطرات سے کھیلنے کے شوقین ہوتے ہیں۔ وہ کسی بھی ولولہ اور جوش پیدا کرنے والی چیز کی جانب بڑھنے میں راحت محسوس کر سکتے ہیں۔ کچھ اور لوگ محتاط، چوکنے اور ہوشیار طبع ہو سکتے ہیں۔ وہ دنیا کو زیادہ خطرناک اور خوف ناک جگہ کے طور پر دیکھتے ہوں گے۔ وہ نقصان دہ اور خطرناک چیزوں کی قربت سے لطف لینے کے بجائے اس سے فاصلہ پیدا کرنا چاہیں گے۔ یہ معلوم کرنے کے لیے کہ لوگ کس جانب حرکت کرتے ہیں، ان سے پوچھیے کہ وہ ایک تعلق داری میں کیا چاہتے ہیں ــــ گھر، کار، ملازمت یا کچھ اور۔ کیا وہ آپ کو بتاتے ہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں اور کیا نہیں چاہتے؟

ان معلومات کا مطلب کیا ہے؟ سب کچھ۔ اگر آپ کوئی چیز فروخت کرنے والے کاروباری ہیں، آپ اسے دو طرح بڑھا سکتے ہیں: یہ چیز کیا کام کرتی ہے یا یہ کیا کام نہیں کرتی۔ آپ کاروں کی تیز رفتاری، دل کشی اور چمک دمک پر زور دے کر بھی انہیں بیچنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ اور یہ بھی جتا سکتے ہیں کہ وہ زیادہ گیس خرچ نہیں کرتیں، انہیں درست حالت میں رکھنے کے اخراجات کم ہیں اور حادثات کی صورت میں خاصی محفوظ ہیں۔ آپ کی

حکمت عملی کا انحصار اس شخص کی حکمت عملی پر ہونا چاہیے جس سے آپ معاملہ طے کر رہے ہیں۔ کسی شخص کے ساتھ غلط میٹا پروگرام استعمال کریں اور سیدھے سبھاؤ گھر جا بیٹھیں۔ آپ اسے کسی چیز کی جانب لانا چاہتے ہیں اور وہ کوئی نہ کوئی بہانہ تلاش کر کے جان چھڑانے کی کوشش میں ہے۔

یاد رکھیے، ایک کار، ایک ہی راستے پر، آگے اور پیچھے دونوں جانب سفر کر سکتی ہے۔ اس کا انحصار صرف اس پر ہے کہ کار کا رخ کس سمت ہے۔ شخصی بنیادوں پر بھی یہی بات درست ہے۔ فرض کیجیے آپ کی خواہش ہے کہ آپ کا بچہ سکول کے کام پر زیادہ توجہ دے۔ ممکن ہے آپ اسے بتاتے بھی ہوں: ''اچھی طرح محنت کرو، ورنہ اچھے کالج میں داخلہ نہیں مل سکے گا۔'' یا ''فریڈ کو دیکھو، وہ محنت سے جی چراتا تھا، سکول والوں نے اسے نکال دیا۔ اب وہ باقی زندگی پٹرول پمپ پر کام کرتے گزارے گا۔ کیا تم بھی اپنے لیے اس طرح کی زندگی چاہتے ہو؟'' یہ حکمت عملی کس حد تک کارگر رہے گی؟ اس کا انحصار آپ کے بچے پر ہے۔ اگر وہ بنیادی طور پر چیزوں سے دور ہٹنے کی طرف مائل ہے تو ممکن ہے یہ بات کارگر ہو جائے لیکن اگر اس کا رجحان چیزوں کی طرف آنے کا ہے تو؟ اگر وہ جوش پیدا کرنے والی چیزوں کی طرف راغب ہوتا ہو یا اسے چیزوں کی طرف بڑھنا اچھا لگتا ہو تو؟ اگر اس کا ردعمل اس قسم کا ہوتا ہے تو اس مثال کے ذریعے آپ اس کا رویہ نہیں بدل سکتے۔ آپ کا چہرہ بحث وتمحیص میں سرخ اور نیلا ہو سکتا ہے مگر بے فائدہ! کیوں کہ آپ غلط کلید سے بول رہے ہیں۔ آپ لاطینی بول رہے ہیں اور آپ کا بچہ یونانی سمجھتا ہے۔ آپ اپنا اور اس کا، دونوں کا وقت ضائع کر رہے ہیں۔ دراصل چیزوں کی طرف بڑھنے والے لوگوں کو ان لوگوں پر شدید غصہ آتا ہے جو انہیں چیزوں سے دور ہٹنے کی تلقین کرتے ہیں اور وہ باقاعدہ اس کی مزاحمت کرتے ہیں۔ آپ غالباً یہ کہہ کر اپنے بچے کو بہتر ترغیب دے سکیں گے: ''اگر تم اس وقت محنت کرو گے تو جس کالج میں چاہو، داخلہ لے سکو گے۔''

دوسرا میٹا پروگرام حوالے کے اندرونی اور بیرونی دائروں سے متعلق ہے۔ کسی سے پوچھیے، جب وہ کوئی اچھا کام انجام دیتا ہے تو اسے کیسے پتا چلتا ہے۔ بعض لوگوں کے لیے، اس کا ثبوت خارجی سمت سے آتا ہے۔ باس تھپکی دیتا ہے اور کام کی تعریف کرتا ہے۔ آپ کی ترقی ہوتی ہے، بڑا سا ایوارڈ ملتا ہے۔ آپ کے دوست احباب آپ کے کام کی تعریف کرتے ہیں۔ اس طرح کی بیرونی ہمت افزائی آپ کو بتاتی ہے کہ آپ نے اچھا کام کیا ہے۔ یہ حوالے کا

بیرونی دائرہ ہے۔

بعض لوگوں کے لیے ثبوت، اندر سے آتا ہے۔ انہوں نے کوئی اچھا کام کیا ہو تو انہیں اپنے اندر سے ہی اس کا پتا چل جاتا ہے۔ اگر آپ کا حوالہ اندرونی دائرے کا ہے۔ ممکن ہے آپ ایسی عمارت بنا ڈالیں، جسے دنیا جہاں کے ایوارڈ مل جائیں لیکن آپ اندر سے اس سے مطمئن نہ ہوں تو خارج سے آنے والی کوئی بھی زبردست واہ واہ آپ کے لیے قابل قبول نہیں ہوگی۔ اس کے برعکس آپ کے کسی کام پر آپ کے افسروں سے آپ کو کوئی شاباش نہ ملے، کوئی ہمت افزائی نہ ہو، مگر آپ نے اپنے اندرونی محسوسات کے مطابق شان دار کام کیا ہو تو آپ دوسروں کے بجائے اپنے احساس پر زیادہ اعتبار کریں گے یہ حوالے کا اندرونی دائرہ ہے۔

فرض کریں، ہم کسی شخص کو سیمینار میں شرکت کے لیے قائل کر رہے ہیں۔ آپ غالباً کہیں گے: ''یہ سیمینار بڑا شان دار ہوگا، اس میں ضرور شرکت کرو۔ میں اپنے دوستوں کے ساتھ اس میں شریک ہو چکا ہوں۔ بڑا مزا آیا تھا، کئی دن تک اسی کے بارے میں گفت گو ہوتی رہی۔ سبھی کا خیال ہے کہ ان کی زندگیاں، اس کی وجہ سے، بہتر رخ اختیار کر رہی ہیں۔'' اب جس شخص سے آپ مخاطب ہیں، اگر وہ حوالے کے بیرونی دائرے کا حامل ہے تو عین ممکن ہے کہ وہ قائل ہو جائے۔ اگر سب لوگ اسے اچھا سمجھ رہے ہیں تو، عام طور سے، وہ بھی اسے اچھا ہی سمجھے گا۔

لیکن اگر وہ حوالے کے اندرونی دائرے کا حامل ہے تو کیا ہوگا؟ اسے اس طرح قائل کرنا بہت کٹھن اور دوبھر ہو جائے گا۔ یہ ساری باتیں اس کے لیے بے معنی ہیں۔ اس کا ذہن اسے ماننے کے لیے تیار ہی نہیں ہوگا۔ آپ اسے، اس کی جانی پہچانی اور پرکشش چیزوں کے ذریعے ہی قائل کر سکتے ہیں۔ مثلاً آپ اسے کہہ سکتے ہیں: ''گزشتہ سال کے لیکچرز کا سلسلہ یاد ہے تمہیں؟ تم کہہ رہے تھے کہ ایسا شان دار مشاہدہ تم نے کبھی نہیں کیا۔ مجھے اس سے ملتی جلتی چیز کا پتا چلا ہے۔ میرا خیال ہے اگر اسے دیکھ لو تو ممکن ہے گزشتہ سال کی طرح کا ایک اور شان دار مشاہدہ سامنے آ جائے۔ کیا خیال ہے؟'' کیا یہ انداز کام کرے گا؟ یقیناً کام کرے گا کیوں کہ آپ اس کی زبان میں بات کر رہے ہیں۔

یہ بات ذہن نشین رکھنا ضروری ہے کہ یہ سارے میٹا پروگرامز سیاق وسباق اور گہری شدت کے حامل ہوتے ہیں۔ اگر کوئی کام آپ دس یا پندرہ سال سے کرتے آ رہے ہیں تو غالباً آپ کے حوالے کا اندرونی دائرہ بہت مضبوط ہوگا۔ تاہم اگر آپ نئے ہیں تو سیاق وسباق میں

صحیح یا غلط تصور سے متعلق آپ کا اندرونی دائرہ اتنا طاقت وَر نہیں ہو گا۔ آپ اب بھی، جہاں کہیں ضروری سمجھتے ہیں، اپنا بایاں بازو کام کے لیے استعمال کر لیتے ہیں۔ میٹاپروگرامز کے متعلق بھی یہی بات صحیح ہے۔ آپ کسی ایک راستے پر نہیں ہوتے، آپ تبدیلیاں کر سکتے ہیں۔ آپ خود بدل سکتے ہیں۔

اکثر رہنماؤں کے حوالے کے دائرے کس طرح کے ہوتے ہیں—— اندرونی یا بیرونی؟ ایک حقیقی موثر لیڈر کو اندرونی حوالے کا حامل ہونا چاہیے۔ وہ بھلا کس قسم کا لیڈر ہوا جو کوئی بھی اقدام اٹھانے سے پہلے لوگوں سے پوچھتا پھرے کہ کیا کیا جائے اور کیسے کیا جائے۔ جہاں تک میٹاپروگرامز کا تعلق ہے، ایک مثالی توازن رکھنا ضروری ہوتا ہے۔ یاد رکھیے بہت کم لوگ، ایک انتہا پر کام کر رہے ہوتے ہیں۔ ایک حقیقی موثر لیڈر کو باہر سے بھی اہم معلومات اکٹھی کرنا ہوتی ہیں۔ جب وہ ایسا نہیں کر پاتا تو لیڈرشپ محظ بڑائی کا خبط بن کر رہ جاتی ہے۔

گزشتہ دنوں ایک سیمینار ہوا جس میں لوگوں کو دعوت عام تھی سیمینار کے بعد، ایک آدمی اپنے تین دوستوں کے ساتھ میرے پاس آیا اور خاصے سخت لہجے میں کہنے لگا، ''میں بالکل قائل نہیں ہوا۔'' ساتھ ہی اس نے اوٹ پٹانگ باتیں کرنا شروع کر دیں، جلد ہی مجھے سمجھ آ گئی کہ وہ شخص حوالے کے اندرونی دائرے کا حامل تھا۔ (بیرونی دائرے کے متعلقہ لوگ عموماً اس طرح اٹھ کر نہیں آیا کرتے اور نہ ہی یہ جتاتے ہیں کہ آپ کو یہ کام کرنا چاہیے اور اس طرح کرنا چاہیے) اس کی اپنے دوستوں سے گفت گو سے بھی یہ ظاہر ہوا کہ وہ چیزوں سے دور ہوتا ہے۔ چنانچہ میں نے اسے بتایا، ''میں کچھ کرنے کے لیے آپ کو قائل نہیں کر سکتا۔ آپ خود ہی وہ شخصیت ہیں جو اپنے آپ کو قائل کر سکتا ہے۔'' اسے سمجھ نہیں آیا کہ اس ردعمل کو کس طرح ہینڈل کیا جائے۔ وہ سوچ رہا ہو گا کہ یہ مجھے قائل کرنے کے لیے دلائل لائیں گے اور میں انہیں تسلیم نہیں کروں گا۔ اب اسے میری بات سے اتفاق کرنا پڑا، کیوں کہ اسے معلوم تھا کہ اندر سے یہ بات صحیح ہے، پھر میں نے کہا، آپ اکیلے ہی اس حقیقت سے آگاہ ہیں کہ اس کورس میں شرکت نہ کرنے سے کس کا نقصان ہو گا۔'' عام حالت میں ایسے ریمارکس خاصے سخت لگتے ہیں مگر اس وقت میں اس کی زبان بول رہا تھا اور یہ الفاظ کام دکھا گئے۔

ذرا دھیان سے دیکھیے، میں نے یہ نہیں کہا کہ آپ نقصان اٹھائیں گے۔ اگر میں یہ کہتا تو بات بے کار ہو جاتی۔ اسی طرح میں نے کہا، ''آپ اکیلے ہی اس حقیقت سے واقف ہیں (حوالے کا اندرونی دائرہ) اور ''کون نقصان اٹھائے گا، (کسی چیز سے دور ہٹنا) ''اگر آپ

نہیں گئے۔"

اس نے کہا،"ہاں، یہ بالکل صحیح بات ہے۔" اوراس نے دوسرے کمرے میں جا کر دستخط کر دیے۔ میٹا پروگرامز سے آگہی سے پہلے، میں اسے مختلف طرح سے قائل کرنے کی کوشش کرتا، اسے لوگوں سے ملنے اور بات کرنے کو کہتا، (حوالے کا بیرونی دائرہ) جو یہ کورس پہلے کر چکے تھے، اسے کورس کے فوائد بتانے کی کوشش کرتا۔ (قریب آنے کا رویہ) لیکن یہ سب باتیں میری دلچسپی کی ہوتیں، اس کے لیے نہیں۔

میٹا پروگرامز کا تیسرا سیٹ خودغرض (sorting by self) یا بے غرض (sorting by others) لوگوں سے متعلق ہے۔ بعض لوگ تمام انسانی میل ملاپ کو اس نقطۂ نظر سے دیکھتے ہیں کہ اس میں ان کی ذات کا کیا مفاد ہے اور بعض لوگ اپنے ساتھ ساتھ دوسروں کے مفاد کا بھی خیال رکھتے ہیں۔ بلاشبہ لوگ عموماً کسی ایک انتہا پر نہیں ہوتے۔ اگر آپ صرف اپنی ذات کی حد تک سوچیں گے تو آپ اپنی ذات میں گم، انا پرست ہو کر رہ جائیں گے اور اگر آپ صرف دوسروں کے لیے اپنی سوچ اور عمل کو مختص کر دیں تو آپ شہید کا رتبہ حاصل کر لیں گے۔

اگر آپ ملازمت کے لیے لوگوں کے چناؤ پر مامور ہیں تو آپ یقیناً یہ جاننا چاہیں گے کہ درخواست گزار کام کے لیے کس حد تک مناسب ہے۔ کچھ ہی عرصہ پہلے ایک اہم ایئرلائن کو پتا چلا کہ اس کی شکایات کا 95% محض اس کے 5% ملازمین کی وجہ سے ہے۔ یہ پانچ فی صد لوگ انتہائی خودغرض قسم کے لوگ تھے۔ وہ اپنے سے باہر دیکھنا ہی پسند نہیں کرتے تھے۔ دوسروں کی انہیں کوئی پروا نہیں تھی۔ کیا وہ کمزور ملازمین تھے؟ ہاں بھی اور نہیں بھی۔ ظاہر ہے وہ غلط ملازمت کر رہے تھے اور نتیجتاً ان کا کام بھی نامناسب ہی ہوتا تھا، حالانکہ عین ممکن ہے وہ ہوشیار، محنتی اور خوش گوار طبع رہے ہوں شاید وہ بالکل صحیح لوگ ہوں مگر غلط کاموں پر لگا دیے گئے ہوں۔

ایئر لائن نے کیا کیا؟ اس نے انہیں ان لوگوں سے بدل دیا جو نسبتاً بے غرض لوگ تھے۔ کمپنی نے یہ کام گروپ انٹرویوز کے ذریعے کیا، ان انٹرویوز میں متوقع ملازمین سے پوچھا گیا کہ وہ ایئرلائن کی ملازمت کے کیوں خواہاں ہیں۔ اکثر امیدواروں نے سمجھا کہ ان کے جوابات سے ان کا اندازہ لگایا جائے گا۔ درحقیقت اندازہ یہ لگایا جا رہا تھا کہ وہاں موجود سامعین کے رکن کی حیثیت سے ان کا رویہ کیسا ہے۔ چنانچہ ان افراد کو چن لیا گیا جو ان کی آنکھ سے آنکھ ملا کر، مسکراتے ہوئے، پوری توجہ کے ساتھ بولنے والے شخص کی جانب دیکھ رہے تھے۔ اور اس دوران میں اپنے آپ میں گم رہنے والوں کو نظر انداز کر دیا گیا۔ اس طرح کمپنی

نے اپنی80% سے زیادہ شکایات کا خاتمہ کر دیا۔اسی وجہ سے کاروباری دنیا میں میٹا پروگرامز کی بے حد اہمیت ہے۔اگر آپ کو کسی شخص کو متحرک کرنے والا سبب ہی معلوم نہیں تو آپ کیسے اس کے متعلق اندازہ لگا پائیں گے؟ آپ موجود کام اور امیدوار کی صلاحیت میں مطلوبہ مہارت، جان کاری کی اہلیت اور اندرونی میک اپ کے مفہوم میں مطابقت کیسے پیدا کر سکیں گے؟ بہت سے مستعد، چست و چالاک لوگ ساری زندگی ذہنی پراگندگی کا شکار رہتے ہیں کیوں کہ وہ اپنی موجودہ ملازمتوں میں اپنی فطری صلاحتیں اجاگر ہی نہیں کر پاتے۔ایک جگہ بوجھ دکھائی دینے والی چیز کسی دوسری جگہ قابل قدر بن سکتی ہے۔

ایئر لائن جیسے سروس بزنس میں، ظاہر ہے، آپ کو ایسے لوگ چاہئیں جو دوسروں کو مناسب توجہ دے سکتے ہوں۔البتہ اگر آپ آڈیٹر رکھنا چاہ رہے ہیں تو عین ممکن ہے کہ آپ اپنے آپ میں مرتکز شخص کو ترجیح دیں۔

کئی بار آپ کا ایسے شخص سے واسطہ پڑا ہوگا، جس نے آپ کو ذہنی طور پر کنفیوژ کر دیا اور چلتا بنا۔اس نے عقلی طور پر شاید اپنا کام انجام دے دیا مگر جذباتی طور پر اس نے کیا کیا؟ بالکل کسی ڈاکٹر کی طرح، جو اپنی ذات سے باہر جھانکتا تک نہیں۔ممکن ہے وہ شان دار معالج ہو مگر جب تک آپ کو محسوس نہ ہو کہ وہ آپ کا خیال رکھ رہا ہے، آپ پر اس کی بھرپور توجہ ہے، وہ موثر ثابت نہیں ہو پائے گا۔درحقیقت، اس جیسا آدمی معالج کے بجائے تجزیہ نگار کی حیثیت میں زیادہ بہتر رہتا۔

صحیح آدمی کو صحیح کام پر لگانا امریکی بزنس کا ایک بہت بڑا مسئلہ ہے۔تاہم اس مسئلے کا حل نکالا جا سکتا ہے بشرطیکہ لوگ ان طریقوں کو جانچنا سیکھ جائیں جن سے درخواست گزار معلومات پراسس کرتے ہیں۔یہاں یہ بات بے معنی ہے کہ تمام میٹا پروگرامز مساوی طور پر جنم نہیں لیتے، کیا لوگ چیزوں کے قریب جا کر بہتر ہوتے ہیں یا ان سے دور ہو کر؟ شاید۔اگر لوگ اپنی ذات کے بجائے دوسروں کا زیادہ خیال رکھنے لگیں تو کیا دنیا زیادہ دل کش جگہ ہو جائے گی؟ غالباً۔لیکن ہمیں زندگی سے، جیسی کہ وہ ہے، نباہ کرنا ہے۔اس زندگی سے نہیں جو ہمارے خوابوں میں بستی ہے۔آپ کی خواہش ہوگی کہ آپ کا بچہ چیزوں سے دور ہٹنے کے بجائے ان کے قریب جائے۔اگر آپ اس سے موثر ابلاغ پیدا کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو یہ اس طرح کرنا ہے کہ اس کا فائدہ ہو۔ایسا نہ ہو، وہ ''آپ کی دنیا کیسی ہو'' کے نظریے سے کھیلنا شروع کر دے۔اس کی بنیادی کلید یہ ہے کہ مطلوبہ فرد کو ممکنہ احتیاط کے ساتھ دیکھا جائے۔اس

کی بات چیت کو سنا جائے، وہ کیسے محاورے استعمال کرتا ہے، اس کی جسمانی حرکات وسکنات کیا ظاہر کرتی ہیں، کب وہ متوجہ ہوتا ہے اور کب بوریت محسوس کرتا ہے، وغیرہ۔ لوگ اپنے میٹا پروگرامز کو مسلسل اور لگاتار انداز میں ظاہر کر رہے ہوتے ہیں۔ اس کے لیے بہت زیادہ ارتکاز یا گہرا مطالعہ قطعاً ضروری نہیں کہ لوگوں کے کیا رجحانات ہیں یا کسی خاص لمحے میں ان کا رویہ کیسا (کتنا ذاتی اور کتنا غیر ذاتی) ہے۔ یہ طے کرنے کے لیے کہ لوگ کتنے خودغرض یا بے غرض ہیں، یہ دیکھیے کہ وہ دوسروں پر کتنی توجہ دیتے ہیں۔ کیا وہ لوگوں کی طرف جھکتے ہیں، دوسروں کی باتوں کو غور سے سنتے ہیں، چہرے کے تاثرات سے لوگوں کے لیے فکر ظاہر کرتے ہیں یا وہ پیچھے ہٹ کر بیٹھتے ہیں اور لاتعلق اور اکتاہٹ زدہ محسوس ہوتے ہیں۔ کبھی کبھار ہر شخص اپنی ذات میں چھپنے کی کوشش کرتا ہے اور بعض اوقات ایسا ضروری بھی ہوتا ہے۔ اصل چیز یہ ہے کہ آپ تواتر کے ساتھ کیسا رویہ رکھتے ہیں اور کیا آپ کا یہ طریقہ مطلوبہ نتائج اخذ کرنے میں آپ کی مدد کرتا ہے۔

چوتھا میٹا پروگرام مطابقت پسندوں اور غیر مطابقت پسندوں (mismatchers) سے متعلق ہے۔ یہاں ایک تجربہ کرتے ہیں۔ آگے دی گئی اشکال کو دیکھیے اور بتایے کہ ان کی ایک دوسرے سے کیا مطابقت ہے۔

اگر میں ان اشکال کے مابین تعلق کے متعلق آپ سے پوچھوں تو آپ اس کا جواب مختلف طریقوں سے دے سکتے ہیں۔ آپ کہہ سکتے ہیں کہ یہ سب شکلیں مستطیل ہیں۔ آپ یہ بھی کہہ سکتے ہیں کہ ان سب کی چار اطراف ہیں۔ یہ بھی سوچا جا سکتا ہے کہ دو شکلیں عمودی اور ایک افقی ہے یا دو کھڑی شکلیں ہیں اور ایک نیچے لیٹی ہوئی ہے۔ یا کسی بھی شکل کا باقی دو اشکال سے یکسانیت کا کوئی تعلق، یا ایک مختلف اور دو یکساں ہیں۔

مجھے یقین ہے آپ اسے بیان کرنے کے اور بہت سے انداز لا سکتے ہیں، یہ بات کیا ہے؟ یہ سب ایک ہی تصویر کے متعلق بیانات ہیں، لیکن سب کی اپروچ مختلف طرح کی ہے۔ دراصل یہ معاملہ مطابقت پسندوں یا عدم مطابقت پسندوں کا ہے۔ یہ میٹا پروگرام بتاتا ہے کہ آپ سیکھنے، سمجھنے اور جاننے کے لیے معلومات کو کس طرح الگ الگ کرتے ہیں۔ بعض لوگوں کا ردعمل دنیا میں یکسانیت دریافت کرنے کی بنیاد پر ہوتا ہے۔ وہ چیزوں کو دیکھتے ہیں اور ان میں یکسانیت تلاش کرتے ہیں۔ یہ لوگ مطابقت پسند ہوتے ہیں۔ ایسے لوگ یہ شکلیں دیکھ کر غالباً کہیں گے، ''یہ ساری مستطیلیں ہیں۔ ایک اور طرح کے مطابقت پسند، استثنا کے ساتھ مطابقت ڈھونڈ لیتے ہیں۔ وہ یہ اشکال دیکھ کر شاید کہے، ''ہیں تو سب مستطیل، مگر ایک لیٹی ہوئی اور دو کھڑی ہیں۔''

دوسری طرح کے لوگ عدم مطابقت پسند ہوتے ہیں، یعنی اختلاف پسند۔ ان کی دو قسمیں ہوتی ہیں۔ ایک طرح کے لوگ دنیا کو اس طرح دیکھتے ہیں کہ چیزیں کس طرح مختلف ہوتی ہیں۔ ایسا شخص یہ اشکال دیکھ کر کہہ سکتا ہے۔ یہ سب مختلف ہیں اور ایک دوسرے کے ساتھ ان کا عدم مطابقت کا رشتہ ہے۔ ان میں کوئی یکسانیت ہے ہی نہیں۔ دوسری قسم کا عدم مطابقت پسند استثنا کے ساتھ غیر یکسانیت دیکھتا ہے۔ وہ مطابقت پسند کی طرح ہے جو استثنا کے ساتھ مطابقت کو اُلٹی جانب سے دیکھتا ہے—— وہ فرق یا اختلاف پہلے دیکھے گا اور پھر ان چیزوں کا ذکر کرے گا جو یکساں ہیں۔ مطابقت پسند یا عدم مطابقت پسند کا تعین کرنے کے لیے متعلقہ شخص سے اشیا کے کسی بھی سیٹ کے بارے میں سوال کیجیے اور یہ نوٹ کیجیے کہ وہ پہلے یکسانیت پر مرکوز کرتا ہے یا عدم مطابقت پر۔ آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ جب عدم مطابقت پسند اور مطابقت پسند دونوں آمنے سامنے ہوں تو کیا ہوگا؟ ایک کہے گا سب چیزیں ایک جیسی ہیں، جب کہ دوسرا زور دے رہا ہوگا کہ ان میں قطعی کوئی یکسانیت نہیں، یہ سب مختلف ہیں۔ یکسانیت پسند شخص کا استدلال ہے کہ وہ سب مستطیلیں ہیں اور اختلاف پسند کا استدلال ہے کہ لائنوں کی موٹائی یکساں نہیں، یا ان کے زاویوں میں فرق ہے۔ تو صحیح کون ہوا؟ بلاشبہ دونوں ہی صحیح ہیں۔ اس کا انحصار تمام تر انسان کے تصور پر ہوتا ہے۔ تاہم عدم مطابقت پسندوں کو تعلق پیدا کرنے میں خاصی مشکلات پیش آتی ہیں کیوں کہ وہ ہمیشہ اختلاف پر نگاہ رکھتے ہیں۔ البتہ وہ اپنے جیسے عدم مطابقت پسندوں سے باآسانی تعلق قائم کر لیتے ہیں۔

ان خصوصیات کی آگہی کیوں ضروری ہے؟ میں اپنے ہی بزنس کی مثال دیتا ہوں۔

میرے پانچ شراکت دار ہیں اور ایک کے سوا سبھی مطابقت پسند ہیں۔ اکثر اوقات یہ بڑا قیامت خیز نظارہ ہوتا ہے۔ ہم سب ایک جیسے ہیں، ایک دوسرے کو پسند کرتے ہیں، ایک انداز میں سوچتے ہیں، ایک جیسی چیزیں دیکھتے ہیں۔ چنانچہ ہم اپنی میٹنگز میں کمال کا اتفاق رائے دیکھتے ہیں۔ سب باتیں کر رہے ہوتے ہیں، نئے نئے تصورات دے رہے ہوتے ہیں، سبھی نظریے اچھے لگتے ہیں۔ اور اچھے کیوں نہ لگیں؟ ہم سب میں مطابقت جو پائی جاتی ہے۔ ہم سب کی نگاہ ایک ہی طرح چیزوں کو دیکھتی ہے۔ ان بصیرت آمیز نظریات پر ہم تعمیرات شروع کر دیتے ہیں اور یوں جوش بڑھتا ہی چلا جاتا ہے۔

اور پھر یہ ہوتا ہے کہ ہمارا عدم مطابقت پسند ساتھی آ دھمکتا ہے۔ وہ بغیر کسی پریشانی کے چیزوں کو ہمارے انداز سے ہٹ کر دیکھتا ہے۔ ہم چیزوں کو باہم مربوط دیکھ رہے ہوتے ہیں، وہ ان میں ربط کی کمی ڈھونڈتا ہے۔ ہم بڑے جوش و خروش سے آگے بڑھ رہے ہوتے ہیں، وہ چھلانگ لگا کر درمیان میں آتا ہے اور بتاتا ہے کہ یہ نظریہ کام نہیں کرے گا۔ پھر وہ آرام سے کرسی پر بیٹھ جاتا ہے۔ ہماری باتوں اور ہمارے پروگراموں پر قطعی توجہ نہیں دیتا۔ پھر وہ ان مسائل کی نشان دہی شروع کر دیتا ہے جن کے بارے میں ہم نے کوئی خاص دھیان نہیں دیا ہوتا۔ ہم آسمان کی بلندیوں پر اُڑ رہے ہوتے ہیں اور وہ ہمیں واپس نقطۂ آغاز پر لا کھڑا کرتا ہے۔ ''اچھا، اس کے بارے میں کیا خیال ہے؟ اور وہ کیا چیز ہے؟''

کیا وہ ہمارے لیے سر پر سوار ایک مصیبت ہے؟ آپ شرطیہ ہاں میں جواب دیں گے۔ کیا وہ قابل قدر شریک کار ہے؟ یقیناً ہے۔ ہم اسے منصوبہ بندی کے دوران میں، مناسب وقت پر صحیح طرح استعمال کرتے ہیں۔ ہم اسے تفصیلات میں سر کھپانے نہیں دیتے، اس طرح تو ہماری ساری سوچ بچار بے کار ہو کر رہ جائے گی۔ اتفاق رائے سے تشکیل شدہ ہماری منصوبہ بندی اس وقت اس کی جوئیں نکالنے کے عمل سے کہیں زیادہ قیمتی ہے۔ ہر شے کی بخوبی دیکھ بھال کے بعد، جب ہم ذرا دھیمے پڑتے ہیں تو ہمیں کسی کی ضرورت پڑتی ہے جو منصوبے میں شگافوں کی نشان دہی کرے، ناموزونیت تلاش کرے، کہاں کیا خرابی ہے، کیا عدم مطابقت ہے؟ یہ کام وہ انتہائی مہارت اور خوش اسلوبی سے کرتا ہے اور بسا اوقات ہمیں، ہماری حماقتوں سے بچا لیتا ہے۔

عدم مطابقت پسند عموماً اقلیت میں ہوتے ہیں۔ کئی عمومی سرویز (surveys) سے پتا چلتا ہے کہ لگ بھگ 35% لوگ عدم مطابقت پسند ہوتے ہیں۔ (اگر آپ عدم مطابقت پسند

ہیں تو غالباً آپ کا کہنا ہوگا کہ یہ سروے درست نہیں ہیں) تاہم عدم مطابقت پسند انتہائی قیمتی ہوتے ہیں کیوں کہ ان کی نگاہ اُن چیزوں پر ہوتی ہے، جنھیں ہم دیکھنے کی زحمت نہیں کرتے۔ ان لوگوں میں شاعرانہ تعلّی نام کی کوئی چیز نہیں ہوتی۔ اکثر اوقات، جب ان پر جوش غالب ہوتا ہے، اس وقت بھی وہ کوئی نہ کوئی ایسا نکتہ ڈھونڈ نکالتے ہیں جس سے ان کا سارا جوش ہوا ہو جاتا ہے۔ لیکن تنقیدی، تجزیاتی فکر کسی بھی کاروبار کے لیے بہت اہم ہوتی ہے۔

Heaven's Gate جیسی عظیم الشان فلم کی ناکامی ذرا ذہن میں لایے۔ اگر آپ پس منظر میں دیکھ سکتے تو آپ کو پتا چلتا کہ کتنے مطابقت پسند اور حوالے کے اندرونی دائروں والے تخلیقی ذہن اس کے پیچھے فعال رہے تھے۔ سب مقصد حاصل کرنے کی بھاگ دوڑ میں لگے ہوئے تھے اور کوئی بھی ان چیزوں کا خیال نہیں کر رہا تھا، جن سے فاصلہ رکھنا یا دور ہٹنا ضروری تھا۔ انہیں یقیناً کوئی عدم مطابقت پسند چاہیے تھا جو انہیں بتاتا: ''ایک سیکنڈ ٹھہرو! یہ کیا چیز ہے؟'' اور اس انداز میں انہیں سمجھاتا کہ وہ تخلیق کار لوگوں کے حوالے کے اندرونی دائرے کے لیے قابلِ قبول ہوتا۔

مطابقت اور عدم مطابقت کے طریقے انتہائی اہمیت کے حامل ہیں کیوں کہ یہ مختلف انداز سے، یہاں تک کہ غذائیت میں بھی، کارگر ہو رہے ہوتے ہیں۔ مطابقت پسند بری خوراک بھی کھا پی کر اٹھتے ہیں کیوں کہ انہیں غذا چاہیے ہوتی ہے اور وہ ہمیشہ ایک جیسی ہوتی ہے۔ وہ کوئی سیب یا آلو بخارا نہیں کھانا چاہیں گے۔ پھل کے پکے ہونے، شکل وصورت، ذائقے، اس کے رکھے جانے کی مدت اور اسی طرح کی بہت سی جزئیات کی وجہ سے خاصا فرق ہو جاتا ہے۔ اس لیے وہ بے کار غذا کھانا پسند کرتے ہیں کیوں کہ اس میں تبدیلی نہیں آتی۔ یہ غذا کتنی ہی بے ڈھنگی کیوں نہ ہو، مطابقت پسند کے پیٹ کی آگ تو بجھا ہی دیتی ہے۔

اگر آپ کے پاس ایسی ملازمت ہے جس میں سالہا سال تک یکساں دہرایا جانے والا کام ہی کیا جاتا ہے تو کیا آپ کسی عدم مطابقت پسند کو ملازم رکھنا پسند کریں گے؟ ظاہر ہے، بالکل نہیں، آپ مطابقت پسند شخص کو وہاں لانا چاہیں گے۔ اور وہ شخص — آپ کی حسب خواہش — زیادہ سے زیادہ عرصہ خوشی سے رہنا پسند کرے گا۔ اگر آپ کے کام کی نوعیت ایسی ہے جس میں بے تحاشا لچک اور متواتر تبدیلی کا عنصر نمایاں ہے تو کیا آپ اس صورت میں مطابقت پسند فرد کا انتخاب کریں گے؟ یقیناً نہیں، کس قسم کے لوگوں کو کس طرح کے کاموں میں لگایا جا سکتا ہے اور کہاں وہ طویل عرصے تک کام کرنا پسند کریں گے، اس حوالے سے یہ

خصوصیات انتہائی کارآمد ہو سکتی ہیں۔

ایک ماہر گول کرنے والے کا معاملہ دیکھیے۔ ابھی کچھ سال پہلے، اس نے سیزن کے شروع میں زبردست کامیابیاں حاصل کیں۔ اس کے کک لگانے میں ذرا سی غلطی بھی نہیں ہوتی تھی۔ لیکن چونکہ وہ عدم مطابقت پسند تھا اس لیے جلد ہی اس نے اپنی روٹین بدلنا شروع کر دی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ وہ صحیح کارکردگی نہیں دکھا سکتا تھا۔ مختلف سٹیڈیموں میں گول پوسٹ کے پاس مختلف طرح کے پنکھے لگا کر اسے ارتکاز کرنے کی طرف مائل کیا گیا۔ یہ ذہن میں رکھ کر، کہ وہ کتنے مختلف ہیں، اپنے دل کی تسلی کے لیے وہ خفیف سی تبدیلی کو بھی عدم مطابقت سمجھ لیتا، اس طرح اس کی کارکردگی دوبارہ بحال ہوگئی اور وہ اپنے بہترین انداز میں کھیلنے لگا کیا آپ مطابقت پسند اور عدم مطابقت پسند، دونوں پر ایک ہی ترغیبی ٹیکنیکس استعمال کریں گے؟ کیا آپ ان کو ایک ہی کام کے لیے رکھنا پسند کریں گے؟ کیا آپ دو بچوں پر مختلف مطابقت والی حکمت عملیاں ایک ہی انداز میں آزمائیں گے؟ یقیناً نہیں۔ یہاں یہ کہنا مقصود نہیں کہ حکمت عملیاں بدلی نہیں جا سکتیں۔ لوگ پیولوئین (Paulovian) کتے نہیں ہوتے۔ وہ کسی حد تک اپنی حکمت عملی میں تبدیلی لا سکتے ہیں، بشرطیکہ کوئی ان سے ان کی زبان میں بات کر کے اس کا طریقہ انہیں بتائے۔ طویل مدتی عدم مطابقت پسند شخص کو مطابقت پسند میں بدلنا خاصا محنت طلب اور صبر آزما کام ہے تاہم آپ اس کی اپروچ کے زیادہ تر حصے کو ٹھیک کر سکتے ہیں۔ بس آپ کو اس عمل میں تھوڑا بہت ناشائستہ اور مشکل پسند ہونا پڑے گا۔ اپنے سے مختلف لوگوں کے ساتھ رہنے کے، بہت سے رازوں میں سے، ایک یہ بھی ہے۔ دوسری جانب مطابقت پسندوں کے لیے زیادہ مختلف نوع کی اشیا دیکھنا مفید ہے کیوں کہ ان میں عمومیت کا رجحان پایا جاتا ہے۔

اس ہفتے اور گزشتہ ہفتے میں پیدا شدہ مختلف النوع واقعات یا ایک اور دوسرے شہر کے مابین موجود فرق کا نوٹس لینا ایک مطابقت پسند فرد کے لیے بہت ضروری ہے۔ (بجائے اس کے کہ وہ کہتا پھرے کہ لاس اینجلز اور نیویارک ایک جیسے شہر ہیں) تھوڑا بہت ارتکاز فرق اور امتیازات پر بھی ہونا چاہیے—— یہ بھی زندگی کے چٹخارے کا حصہ ہیں۔

کیا مطابقت پسند اور عدم مطابقت پسند ایک دوسرے کے ساتھ خوش و خرم رہ سکتے ہیں؟ یقیناً—— جب تک وہ ایک دوسرے کو اچھی طرح سمجھتے ہیں۔ اختلافات جنم لیتے ہی، وہ دوسرے شخص کے بارے میں محسوس کر لیں گے کہ دراصل وہ بُرا یا غلط نہیں بلکہ چیزوں کے متعلق

اس کا تصور مختلف طرح کا ہے۔ تعلق قائم کرنے کے لیے دونوں افراد کا یکساں ہونا قطعی ضروری نہیں۔ آپ کو صرف وہ تفریق یا اختلافات کے انداز یاد رکھنے ہیں جن میں آپ چیزوں کو تصور کرتے ہیں اور ایک دوسرے کے احترام اور پسندیدگی کا خیال رکھنا ہے۔

کسی کو کسی شے کے متعلق قائل کرنے کے لیے کیا کرنا پڑتا ہے، اگلا میٹا پروگرام اسی سے عبارت ہے۔ قائل کرنے والے کی حکمت عملی کے دو حصے ہوتے ہیں۔ یہ معلوم کرنا کہ کیا چیز کسی کو مسلسل قائل کر رہی ہوتی ہے۔ آپ کو سب سے پہلے یہ دریافت کرنا ہے کہ اسے قائل ہونے کے لیے کون سے حسی تعمیراتی بلاکس کی ضرورت ہے اور اس کے بعد آپ کو لازماً یہ جاننا چاہیے کہ قائل ہونے سے پہلے اسے یہ ترغیبات کتنی دفعہ چاہیے ہوتی ہیں۔ کسی شخص کے قائل کرنے والے میٹا پروگرام کو معلوم کرنے کے لیے اس سے پوچھیے: ''جب کوئی اچھی کارکردگی دکھاتا ہے تو آپ کو کیسے پتا چلتا ہے؟ کیا آپ، دورانِ کار، (الف) اس کی کارکردگی دیکھ رہے ہوتے ہیں یا (ب) اس کی کارکردگی کے متعلق سن رہے ہوتے ہیں، (ج) اس کے ساتھ کام کر رہے ہوتے ہیں یا (د) اس کی کارکردگی اور صلاحیت کے بارے میں پڑھتے ہیں؟ جواب ان سب باتوں کا ملغوبہ بھی ہوسکتا ہے۔ آپ کسی کو اچھا کام کرتے دیکھ کر یا لوگوں سے اس کی مہارت کے بارے میں سن کر اس کی کارکردگی پر یقین کر سکتے ہیں۔ اگلا سوال ہے کہ ''آپ کو قائل کرنے سے پہلے کسی شخص کو کتنی دفعہ اپنی اچھی کارکردگی یا مہارت کا مظاہرہ کرنا ہوتا ہے؟ اس کے چار ممکنہ جواب ہیں۔

(الف) فوراً۔ مثلاً اگر کوئی آپ کے سامنے اچھی کارکردگی دکھاتا ہے تو آپ یقین کر لیتے ہیں۔

(ب) کئی مرتبہ (دو تین بار)۔

(ج) کافی طویل مدت، مثلاً چند ہفتے، مہینہ یا سال۔

(د) تسلسل کے ساتھ۔ اس کیس میں متعلقہ آدمی کو ہر وقت اپنی اچھی کارکردگی دکھانا پڑتی ہے۔

کسی ادارے کا سربراہ ہونے کے ناتے آپ کے لیے سب سے اہم اور قیمتی چیز، اپنے اہم کارکنوں کا اعتماد جیتنا اور ان سے تعلق قائم رکھنا ہے۔ اگر وہ سمجھتے ہیں کہ آپ ان کا خیال رکھتے ہیں، وہ آپ کے لیے زیادہ محنت، لگن اور بہتر انداز سے کام کریں گے۔ اگر انہیں آپ پر یقین نہیں تو وہ کوئی خاص کارکردگی نہیں دکھائیں گے۔ لیکن اس اعتماد کی بحالی کے لیے،

ان کی مختلف نوعیت کی ضروریات پر بھرپور توجہ دینا لازمی ہے۔ بعض لوگ تعلق پیدا کر لیتے ہیں اور اسے قائم بھی رکھتے ہیں۔ اگر انہیں احساس ہو کہ آپ ان کا خیال کرتے ہیں اور ان کے معاملات میں کوئی گڑ بڑ نہیں کرتے تو آپ ایک زبردست تعلق پیدا کر لیتے ہیں جو کسی شدید نوعیت کی گڑبڑ کی صورت میں ہی ختم ہو سکتا ہے۔

ہر کسی کے ساتھ یہی صورت حال نہیں ہوتی۔ بعض کارکن اس سے زیادہ کے خواہاں ہوتے ہیں۔ چاہے وہ محض شاباشی ہی کیوں نہ ہو۔ پسندیدگی کا تحریری اظہار، لوگوں کے سامنے تعریفی کلمات یا کسی اہم کام کا تفویض کیا جانا بھی اسی ذیل میں آتے ہیں۔ وہ اتنے ہی وفادار اور ذہین لوگ ہوں گے مگر انہیں دوسرے لوگوں کی نسبت زیادہ تصدیقی عمل چاہیے۔ انہیں باہمی رشتے کی مضبوطی کا مزید ثبوت چاہیے ہوتا ہے۔ جیسے کوئی بھی اچھا سیلز مین ایک دفعہ کسی کو چیز فروخت کرنے کے بعد جان جاتا ہے کہ اس نے اسے ہمیشہ کے لیے اپنا گاہک بنا لیا۔ بعض لوگ خریدنے کا فیصلہ کرنے سے پہلے دو تین دفعہ چیز کو دیکھتے اور جانچتے ہیں اور بعض لوگ ایسے بھی ہوتے ہیں جو خریدنے کے عمل میں مہینوں لگا دیتے ہیں۔ ظاہر ہے سیلز مین کا ''پسندیدہ گاہک'' کون ہوگا؟ کیا وہ شخص جس نے آپ کی چیز سالوں استعمال کی ہو اور آپ جب بھی اس سے ملیں، وہ آپ سے پوچھنے لگے کہ میں اسے کیوں استعمال کروں؟ اور ہر دفعہ آپ کو اس کے فوائد گنوانے پڑیں۔ ذاتی تعلقات میں سلسلہ کچھ زیادہ شدت کے ساتھ، اسی طرح چلا کرتا ہے۔ بعض لوگوں پر آپ اپنی محبت ایک دفعہ ثابت کر دیں تو یہ دائمی سمجھی جاتی ہے۔ بعض دوسری طرح کے لوگوں کے لیے، آپ کو روزانہ اپنی محبت ثابت کرنا پڑتی ہے۔ ان میٹا پروگرام کی آگہی کی اہمیت یہ ہے کہ ان سے کسی کو قائل کرنے کا گیم پلان فراہم ہوتا ہے۔ آپ کو شروع میں ہی معلوم ہوتا ہے کہ اسے کس طرح قائل کرنا ہوگا اور آپ ہر دفعہ الجھنے والے شخص کو قائل کرنے میں پریشان نہیں ہوں گے کیوں کہ آپ کو اس سے اس رویے کی توقع ہوتی ہے۔

ایک اور میٹا پروگرام 'امکان بمقابلہ ضرورت' سے متعلق ہے۔ کسی سے پوچھیے کہ وہ اپنی موجودہ کمپنی کے لیے کام کرنے کیوں گیا؟ یا اس نے اپنی موجودہ کار یا گھر کیوں خریدا؟ بعض لوگ اپنی خواہش کے بجائے اپنی ضرورت کے تحت متحرک ہوتے ہیں۔ وہ کچھ اس لیے کرتے ہیں کہ وہ انہیں لازماً کرنا ہی ہوتا ہے۔ وہ امکانات کے لیے ایکشن لینے پر مجبور نہیں ہوتے۔ وہ مشاہدے کی لامحدود تبدیلیوں کی تلاش میں نہیں پھر رہے ہوتے۔ وہ زندگی کو سہل پسندی کے مفہوم میں لیتے ہیں۔ انہیں اگر نئی ملازمت، نئی کار، نئے گھر یا حتیٰ کہ نئی بیگم کی بھی

ضرورت ہوتو آسانی سے ملنے والی چیز کو قبول کر لیتے ہیں۔ بہت سے لوگ امکانات کی تلاش میں متحرک ہوتے ہیں۔ عائد شدہ کام کی نسبت اپنے مطلوبہ پسندیدہ کام کی طرف وہ زیادہ راغب ہوتے ہیں۔ وہ متبادل مشاہدات، امکانات اور راستوں کو ڈھونڈتے ہیں۔ ضرورت کے ہاتھوں متحرک شخص کو جانی پہچانی اور محفوظ چیز میں زیادہ دلچسپی ہوتی ہے۔ امکانات کے ذریعے متحرک شخص کو ان جان اور ناآشنا چیزوں میں بھی برابر کی دلچسپی ہوتی ہے۔ وہ جاننا چاہتا ہے کہ کیا صورت حال بنے گی؟ کیا مواقع ممکنہ طور پر ابھر کے سامنے آئیں گے؟

اگر آپ آجر ہوتے تو کس قسم کے آدمی کو ملازم رکھنا پسند کرتے؟ بعض لوگ غالباً اس کا جواب یہ دیں گے: ''امکان کے ذریعے متحرک ہونے والے آدمی کو۔'' بہر حال بہتر امکانی حسیات کا مالک بہتر زندگی تشکیل دے رہا ہوتا ہے۔ فطری طور پر، ہم میں سے اکثر لوگ (ضرورت کے ہاتھوں متحرک ہونے والے لوگ بھی) نئے راستوں کی لامحدود اقسام کے لیے کھلا رہنے کی عادت کی ہی تعریف کریں گے۔

حقیقت میں معاملہ اتنا سادہ نہیں ہوا کرتا۔ بہت سے کام تفصیلی توجہ، برق رفتاری اور تسلسل چاہتے ہیں۔ فرض کریں آپ گاڑیوں کے پلانٹ میں کوالٹی کنٹرول انسپکٹر ہیں۔ امکان کی حس بہت اچھی بات ہے۔ تاہم آپ کو ضرورت کی حس کی شاید زیادہ ضرورت ہے۔ آپ کو پتا ہونا چاہیے کہ کیا درکار ہے اور اس کے کیے جانے کی تصدیق بھی آپ کو کرنا ہے۔ امکان کے ذریعے تحریک پانے والا شخص غالباً اس قسم کے کام میں خاصا بور ہوسکتا ہے جب کہ ضرورت کے ہاتھوں ترغیب پانے والا شخص اس طرح کی صورت حال کے لیے انتہائی موزوں ثابت ہوگا۔

ضرورت سے متحرک ہونے والے افراد میں اور بھی خوبیاں ہوتی ہیں۔ بعض کاموں کے لیے کسی مخصوص کارکردگی کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ وہاں کارکن رکھتے ہوئے ایسے لوگ چاہیں گے جو خاصا طویل عرصہ کام انجام دیں۔ امکانات کے ذریعے ترغیب پانے ولا ہمیشہ نئے متبادل، نئے اداروں اور نئے چیلنجوں کی تلاش میں رہتا ہے۔ اگر اسے کوئی ایسا کام مل جائے جس میں زیادہ امکانات نظر آتے ہوں تو ممکنہ طور پر پہلا کام چھوڑ دے گا لیکن ضرورت کے ہاتھوں تحریک لینے والا شخص یہ سب کچھ نہیں کرے گا وہ ضرورت ہوتو ملازمت کرتا ہے۔ وہ ملازمت کرتا رہتا ہے کیوں کہ گزارہ کرنے کے لیے کام ضروری ہے۔ ایسے بہت سے کام ہوتے ہیں جو خواب ناک آنکھوں، جیالے، خطرات سے ٹکرانے والے اور امکان پر یقین

رکھنے والے لوگوں کو اپنی جانب متوجہ کر رہے ہوتے ہیں۔ اگر آپ کی کمپنی بالکل ہی کسی نئے میدان میں کام کرنے جا رہی ہے تو آپ امکان سے ترغیب پانے والے افراد کو رکھنا پسند کریں گے۔ اور بہت سے کام اس قسم کے ہوں گے جن میں ٹھوس پن، تسلسل اور طوالت کی زیادہ اہمیت ہوتی ہے۔ ان کاموں کے لیے ایسے افراد کی ضرورت ہوگی جو اپنی ضرورت کے ہاتھوں متحرک ہوتے ہیں۔ یہ معلوم ہونا بہت ضروری ہے کہ آپ کے اپنے میٹا پروگرامز کیا ہیں کیوں کہ اگر آپ کوئی ایسا کام ڈھونڈ رہے ہیں تو آپ کو بہترین اور ضرورت سے مطابقت رکھنے والا کام چننے میں آسانی ہوگی۔

بچوں کو ترغیب دینے میں بھی یہی اصول کارفرما ہوتا ہے۔ فرض کیجیے آپ بچوں کو تعلیم کی اہمیت اور اچھے کالج میں داخلے پر زور دے رہے ہیں۔ اگر آپ کا بچہ ضرورت سے متحرک ہوتا ہے تو آپ کو اسے اچھی تعلیم کی ضرورت سے آگاہ کرنا ہوگا۔ آپ اسے ان سب کاموں/ ملازمتوں کے بارے میں بتا سکتے ہیں، جن کے لیے ڈگری لینا بہت ضروری ہوتا ہے۔ آپ اسے ریاضی میں مضبوط بنیاد بنانے کی وجہ بتا سکتے ہیں: ایک اچھا انجینئر بننے کے لیے، یا زبان دانی اور گفت گو میں مہارت ایک اچھا ٹیچر بننے کے لیے، انتہائی اہم ہے۔ اگر آپ کا بچہ امکانات کے ذریعے تحریک پاتا ہے تو آپ کی حکمت عملی دوسری ہوگی۔

وہ پڑھنے لکھنے میں بوریت محسوس کرتا ہے۔ آپ اسے ان لاتعداد امکانات کے بارے میں بتائیں گے جو اعلیٰ تعلیم حاصل کرنے کے بعد اس کے سامنے ہوں گے۔ اسے سمجھائیں کہ اچھی تعلیم بذاتِ خود امکانات کے لیے کتنا بڑا اور وسیع منظر ثابت ہوتی ہے۔ نئے امکانات کی تلاش، کھلتی ہوئی نئی جہتیں، دریافت کی جانے والی نئی اشیا کے تصورات سے اس کے ذہن کو بھر ڈالیے۔ ہر بچے کے ساتھ، آپ کا اندازِ عمل، ممکن ہے بہت مختلف ہو لیکن نتیجہ ایک جیسا ہی برآمد ہوگا۔

ایک میٹا پروگرام انفرادی طرزِ عمل کا ہے۔ کام کرنے کے لیے ہر شخص کی اپنی حکمت عملی ہوتی ہے۔ بعض لوگ، جب تک مکمل آزاد نہ ہوں، خوش نہیں ہوتے۔ وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ کام کرنے میں بہت مشکل محسوس کرتے ہیں اور نگرانی کے ماحول میں اچھی طرح کام نہیں کر پاتے۔ انہیں اپنا کام خود کرنے کی عادت ہوتی ہے۔ بعض لوگ گروپ کا حصہ بن کر بہترین کارکردگی دکھاتے ہیں۔ ہم ان کی حکمت عملی کو تعاون کی قسم کہہ سکتے ہیں۔ انہیں جو بھی کام ملتا ہے، وہ اس میں ذمہ داری شیئر کرنا پسند کرتے ہیں۔ کچھ اور لوگوں کی حکمت عملی قربت

(proximity) کی ہوتی ہے، جو ان دونوں حکمت عملیوں کے بین بین ہوتی ہے۔ وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ کام کرنا پسند کرتے ہیں لیکن اپنی کام کی ذمہ داری خود ہی لیتے ہیں۔ وہ اپنے کام میں خودمختار ہوتے ہیں مگر تنہا بھی نہیں ہوتے۔

اگر آپ اپنے ملازمین سے یا اپنے بچوں سے یا اپنی نگرانی میں کام کرنے والوں سے بہترین کام انجام دلانا چاہتے ہیں تو ان کے کام کی حکمت عملیاں اچھی طرح جان لیجیے، ان کے وہ طور طریقے، جن میں وہ زیادہ موثر ہوتے ہیں سمجھ لیجیے۔ بعض اوقات آپ کو ایک ملازم ملتا ہے جو بہترین کارکردگی کا حامل ہے مگر اس کی گردن میں درد ہے۔ وہ اپنے ڈھنگ سے کام کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ اسے محض اس مسئلے کی وجہ سے فارغ نہیں کیا جانا چاہیے۔ عین ممکن ہے وہ کچھ اس قسم کا آدمی ہو، جو جلد یا بدیر اپنا کام کرنے لگے گا، اگر آپ نے اسے اظہار کا موقع دیا تو۔ اگر آپ کے پاس ایسا شان دار کارکن موجود ہے تو ایسے راستے نکالیے جن سے اس کی مہارت میں اضافہ ہو اور ممکنہ حد تک اسے خودمختاری بھی دیجیے۔ اگر آپ اسے کسی ٹیم کا حصہ بنا دیں تو ممکن ہے وہ سب کو پاگل کر ڈالے لیکن اگر آپ اسے ممکنہ آزادی دے دیں تو وہ آپ کے لیے انمول ہیرا ثابت ہو سکتا ہے۔ جدید آجرانہ تصورات اسی قسم کے ہیں۔

آپ نے پیٹر کے اصول کے متعلق سنا ہی ہو گا۔ نظریہ کہتا ہے کہ تمام لوگوں کو ان کی نااہلیت کی سطح تک ترقی دی جانی چاہیے۔ اس کی ایک وجہ یہ ہے کہ آجر عموماً کارکنوں کے کام کی حکمت عملیوں کے بارے میں بے حس ہوتے ہیں۔ بہت سے لوگ باہمی تعاون کے ماحول میں بہترین کام کرتے ہیں۔ وہ فیڈ بیک اور باہمی تبادلہ خیال کی آسانی کی بدولت تیزی سے ترقی کرتے ہیں۔ کیا آپ انہیں ان کے اچھے کام کا انعام کسی نئے خودمختار کاروبار کا انچارج بنا کر دینا چاہیں گے؟ ہرگز نہیں، کیوں کہ آپ ان کی ذہانت کا بھرپور فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ اسی سطح پر آپ کو ایک آدمی رکھنا ہے بلکہ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو انہیں ایسی ترقی اور نئے کام کے مشاہدات کا موقع دینا چاہیے جس سے ان کی ذاتی ذہانت کا بہترین استفادہ ہو سکے۔

اسی طرح، قربت کی حکمت عملی والے بہت سے لوگ کسی ٹیم کا حصہ ہونا چاہتے تو ہیں مگر وہ اپنا کام خود ہی کرنا پسند کرتے ہیں۔ کسی بھی اداراتی ڈھانچے میں ایسے کام ہوتے ہیں جو تینوں حکمت عملیوں کی افزائش کر سکتے ہیں، البتہ یہ جاننے کی لگن بہت ضروری ہے کہ لوگوں سے بہترین کام کیسے لیا جا سکتا ہے اور پھر انہیں اسی طرح کے کام میں لگایا جائے تاکہ وہ آگے

بڑھ سکیں۔

یہ باب ختم کر لینے کے بعد، لوگوں کے میٹا پروگرامز کو معلوم کرنے کی مشق کیجیے۔ ان سے پوچھیے: آپ تعلقات (یا گھر، کار یا کیریئر) میں کیا چاہتے ہیں؟ جب آپ کوئی کام کامیابی سے کر لیتے ہیں تو آپ کو کیسے پتا چلتا ہے؟ اس مہینے کے کام میں کیا باہمی تعلق ہے؟ آپ کو قائل کرنے کے لیے کسی کو کتنی دفعہ اپنی کارکردگی دکھانا پڑتی ہے؟ اپنے پسندیدہ کام کے مشاہدے کے متعلق مجھے بتایئے اور یہ بھی کہ وہ آپ کے لیے اہم کیوں تھا؟

جب آپ سوالات کر رہے ہیں تو کیا سامنے موجود شخص آپ کی طرف متوجہ ہے؟ کیا اسے آپ کے ردِعمل میں دلچسپی ہے یا اس کا ذہن کہیں اور بھٹکا ہوا ہے؟ ان چند سوالات کے ذریعے، آپ زیرِ بحث میٹا پروگرامز کو کامیابی سے معلوم کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کو مطلوبہ معلومات نہیں مل پاتیں تو نئے انداز سے سوالات دُہرائیں یہاں تک کہ آپ صحیح نتیجہ اخذ کر سکیں۔

اپنے کسی بھی ابلاغی مسئلے کے بارے میں سوچیے تو آپ کو معلوم ہو گا کہ کسی شخص کے میٹا پروگرامز سے آگہی آپ کے ابلاغ میں توازن پیدا کر کے مسئلے کو حل کر دے گی۔ اپنی زندگی کی کسی پریشانی کا خیال ذہن میں لایئے — آپ کسی کو پسند کرتے ہیں اور اسے اس کا احساس نہیں ہوتا۔ آپ کسی کے لیے کام کرتے ہیں اور وہ آپ کو دھوکہ دیتا ہے۔ یا آپ نے کسی کی مدد کرنے کی کوشش کی اور اس نے اس کا کوئی ردِعمل نہیں دیا۔ آپ کو صرف فعال میٹا پروگرامز کو پہچاننا ہے۔ یہ واضح طور پر سمجھنا کہ آپ کیا کر رہے ہیں اور دوسرا شخص کیا کر رہا ہے۔ فرض کیجیے آپ کو صرف ایک بار یہ تصدیق کرنا ہے کہ آپ کا جذباتی تعلق ہے اور آپ کا ساتھی متواتر اس عمل کی تصدیق چاہتا ہے۔ یا آپ کوئی تجویز دیتے ہیں جن سے چیزوں کی یکسانیت کا پتا چلتا ہے اور آپ کا سپروائزر صرف وہ اشکال جاننا چاہتا ہے جن میں اختلاف اور فرق صاف ظاہر ہو، یا آپ کسی شخص کو خبردار کرنا چاہتے ہیں کہ وہ فلاں فلاں چیزوں سے بچے اور وہ شخص صرف ان چیزوں کے بارے میں سننا پسند کرتا ہے جن کے وہ تعاقب میں جانا چاہتا ہے۔ جب آپ غلط کلید سے بولتے ہیں تو اس کلید سے آنے والا پیغام بھی غلط ہی ہوتا ہے۔ والدین اپنے بچوں سے ڈیل کرتے ہوئے جتنے مسائل کا شکار ہوتے ہیں، کم و بیش اسی طرح افسروں کو اپنے ماتحتوں سے معاملہ طے کرنے میں دشواری ہوتی ہے۔ ماضی میں، ہم میں سے اکثر لوگوں نے ان حکمت عملیوں کو — جو دوسرے استعمال کرتے ہیں — نہ کبھی تسلیم کیا اور نہ ہی کبھی ان کی

ہمت افزائی کی۔ جب آپ کسی تک اپنا پیغام واضح کرنے میں ناکام ہو جاتے ہیں تو آپ کو اس کا مواد تبدیل کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی بلکہ آپ کو لچک پیدا کر کے اس پیغام کی شکل کچھ اس طرح بدلنا ہوتی ہے کہ وہ مطلوبہ شخص کے میٹاپروگرام میں فٹ ہو جائے جس سے آپ ابلاغ کرنے کی کوشش میں ہیں۔

بعض میٹا پروگرامز کو اکٹھے استعمال کرنے کی صورت میں آپ کا ابلاغ عموماً زیادہ موثر ہوسکتا ہے۔ ایک دفعہ میری اور میرے والدین کی ایک ایسے شخص سے کاروباری ناچاقی ہو گئی جس نے ہمارے لیے تھوڑا بہت کام کیا تھا۔ ہم نے اکٹھے بیٹھ کر کوئی ایسا حل نکالنے کی کوشش کی جس سے فریقین مطمئن ہوسکیں۔ اس نے فوراً کہا: مجھے ایسے کسی حل میں کوئی دلچسپی نہیں۔ میرے پاس یہ رقم ہے اور میں اسے واپس نہیں لوٹاؤں گا۔ میں آپ کے وکیلوں کی بک بک سننے کے لیے قطعی تیار نہیں۔ اس نے فاصلہ پیدا کرنا شروع کر دیا تھا۔ میں نے کہا، ''ہم یہ کام اس لیے نمٹانا چاہتے ہیں کیوں کہ ہم نے لوگوں کی مدد کا اور خود ایک اچھی زندگی کے مشاہدے کا عہد کیا تھا۔ ہم اکٹھے کام کر کے ہی یہ عہد پورا کر سکتے ہیں۔'' اس نے کہا، ''ہم نے دوسروں کی مدد کرنے کا قطعی کوئی عہد نہیں کیا۔ مجھے آپ لوگوں کی ذرا بھی پروا نہیں۔ میں صرف یہ چاہتا ہوں کہ ہم کسی تلخی کے بغیر جدا ہو جائیں۔'' میٹنگ آہستہ روی کے ساتھ چلتی رہی اور پھر یہ واضح ہو گیا کہ وہ فاصلے پیدا کرنے والا، خود میں مگن، عدم مطابقت پسند، حوالے کے اندرونی دائرے کا حامل، بغیر دیکھے سنے قائل نہ ہونے والا اور متواتر یقین کا حامل شخص تھا۔

ان میٹاپروگرامز کی بدولت ہمارے درمیان مکمل ابلاغ خصوصاً اس لیے نہیں ہو پایا کیوں کہ میں ان سب چیزوں کے خلاف جا رہا تھا۔ دو گھنٹے کی بحث و تمحیص رائیگاں جاتی دکھائی دے رہی تھی اور میں خاصا مایوس ہو گیا تھا۔ اچانک میرے دماغ میں روشنی کی ایک لہر کوندی اور میں نے پینترا بدل کر اس سے کہا، ''تمہارے ذہن میں جو بات ہے، بالکل وہی میرے ذہن میں بھی آ گئی ہے۔'' پھر میں نے اپنا مکا لہرایا۔ اس طرح اس کے حوالے کا اندرونی دائرہ میرے قابو آ گیا۔ یہ کام میں الفاظ کے ذریعے نہیں کر سکا تھا، اب میں نے اسے خارجی رخ دیا تا کہ میں اسے کنٹرول رکھ سکوں۔ میں نے کہا، ''یہ بات بالکل سامنے ہے اور تمہارے پاس اب صرف ساٹھ سیکنڈ ہیں۔ فیصلہ کر دیا نقصان کے لیے تیار ہو جاؤ، بھاری نقصان کے لیے۔ میرا کچھ نہیں جائے گا مگر تمہیں ذاتی طور پر خاصا نقصان ہوگا۔'' اسے اپنے مقام سے پیچھے ہٹنے کا ایک نیا بہانہ مل گیا۔ میں اور آگے کی سمت بڑھا۔

''تم (ذاتی غرض) نقصان اٹھانے (کسی چیز سے دور ہٹنا) جا رہے ہو کیوں کہ تمہیں کسی ایسے حل کا یقین نہیں جسے نکالا جا سکے۔'' جی ہاں، وہ عدم مطابقت پسند تھا چنانچہ وہ الٹی سمت میں سوچنے لگا کہ کوئی نہ کوئی حل ضرور موجود ہے۔ میں مزید آگے بڑھا، ''تم ذرا خود کو ٹٹولو اور دیکھو (حوالے کا اندرونی، دائرہ) اگر تم وہ قیمت ادا کرنے کے لیے تیار ہو، جو تمہیں آج کے فیصلے کے نتیجے کے طور پر لمبے عرصے تک دینا ہی پڑے گی۔ کیوں کہ میں مسلسل لوگوں کو تمہارے سلوک کے بارے میں (اس کے قائل ہونے کی حکمت عملی) بتا رہا ہوں گا۔ فیصلہ کرنے کے لیے صرف ایک منٹ ہے تمہارے پاس۔ فیصلہ کرلو کہ یہ کام کرنا ہے یا اپنا مکمل کباڑا کرنا ہے۔ فوراً بتاؤ اور اچھی طرح سمجھ لو کہ میں کتنی صحیح بات کہہ رہا ہوں۔''

صرف بیس سیکنڈ لگے اسے سمجھنے میں اور پھر وہ برق رفتاری سے اپنی جگہ سے اٹھا اور کہنے لگا، ''دیکھو، دوستو، میں تو ہمیشہ سے تمہارے ساتھ کام کرنا چاہتا ہوں۔ مجھے علم ہے کہ ہم معاملات طے کر سکتے ہیں۔'' اس کا یہ انداز آہستہ آہستہ نہیں بنا بلکہ وہ اچانک جوشیلے انداز میں اٹھا اور اس طرح بات کرنے لگا جیسے ہم اس کے حقیقی دوست ہیں۔ اس نے کہا، ''میں تو صرف یہ جاننا چاہتا تھا کہ ہم گفت گو بھی کر سکتے ہیں یا نہیں۔'' دو گھنٹے کے بعد اتنا مثبت انداز کیوں؟ کیوں کہ میں نے اسے متحرک کرنے کے لیے، اپنی دنیا کے ماڈل کے بجائے، اس کے میٹا پروگرامز استعمال کیے تھے۔

جو کچھ میں نے کہا، وہ میرے لیے شدید بے عزتی کا باعث ہوتا۔ جب تک میں مختلف لوگوں کے مختلف طرح کے میٹا پروگرامز سے ناواقف تھا، میں ان لوگوں سے، جن کے رویے اور میٹا پروگرام میرے انداز فکر سے مختلف ہوتے تھے، بہت جلدی پریشان ہو جایا کرتا تھا۔

اب تک ہمارے زیر مطالعہ میٹا پروگرامز کو چھانٹنے والے اصول انتہائی اہم اور طاقت ور نوعیت کے ہیں۔ تاہم یاد رکھنے والی اہم بات یہ ہے کہ میٹا پروگرامز کی تعداد، جن سے آپ باخبر ہیں، صرف آپ کی اثر پذیری (sensitivity)، آگہی اور تصور کی وجہ سے محدود ہوتی ہے۔ نئے امتیازات (distinctions) بنانے کی صلاحیت کسی بھی طرح کی کامیابی کی ایک کنجی ہے۔ اور میٹا پروگرامز لوگوں کے ساتھ تعلق کے لیے فیصلہ سازی میں انہی نازک امتیازات کو تشکیل دینے کے آلات آپ کو فراہم کرتے ہیں۔ آپ یہاں زیر بحث میٹا پروگرامز تک ہی محدود نہیں۔ امکان کے طالب علم بن جایے۔ اپنے اردگرد موجود لوگوں کو مسلسل جانچتے اور

پہچانتے رہیے۔ ان کے خاص طریقے، جن کی مدد سے وہ دنیا کا ادراک کرتے ہیں، نوٹ کیجیے اور اپنا تجزیہ شروع کر دیجیے کہ آیا دوسرے لوگوں کے بھی اس سے ملتے جلتے طریقے ہیں، اس اپروچ کے ذریعے آپ لوگوں کے بارے میں خصوصیات کا ایک پورا سیٹ تیار کر سکتے ہیں۔ اس کی مدد سے آپ ہر طرح کے لوگوں کے ساتھ موثر ابلاغ کے انداز جان سکیں گے۔

مثلاً بعض لوگ بنیادی طور پر محسوسات سے متحرک ہوتے ہیں اور بعض استدلالی خیالات سے۔ کیا آپ انہیں اسی انداز میں قائل کرنا چاہیں گے؟ یقیناً نہیں۔ بعض لوگ خاص حقائق اور اعداد وشمار کی بنیاد پر فیصلے کرتے ہیں۔ پہلے انہیں یہ معلوم کرنا ہوتا ہے کہ آیا اجزا کام بھی کریں گے ــــ وہ وسیع تر تصویر کے بارے میں بعد میں سوچیں گے۔ کچھ لوگ پہلے کسی مکمل نظریے یا تصور سے قائل ہوتے ہیں۔ وہ عالمی عناصر پر ردعمل ظاہر کرتے ہیں۔ وہ بڑی تصویر پہلے دیکھنا چاہتے ہیں۔ اگر انہیں وہ پسند آ جائے، تو پھر اس کی تفصیلات میں جائیں گے۔ بعض لوگ ابتدا ہی میں تیزی دکھاتے ہیں، انہیں جونہی کوئی نظریہ ابھرتا نظر آئے، ان کا جوش وخروش ابل پڑتا ہے اور پھر جلد ہی وہ اس میں اپنی دلچسپی کھو بیٹھتے ہیں اور کسی اور جانب متوجہ ہو جاتے ہیں۔ کچھ لوگ تکمیل کے قائل ہوتے ہیں۔ وہ جو کام کرتے ہیں، اسے آخری حد تک دیکھنا چاہتے ہیں: چاہے یہ کسی کتاب کا مطالعہ ہو یا کوئی عملی کام۔ بعض افراد خوراک سے تحریک پاتے ہیں۔ جی ہاں، خوراک سے۔ وہ کوئی بھی کام کریں یا کرنے کا سوچ رہے ہوں، اسے خوراک کے مفہوم میں آگے بڑھاتے ہیں۔ ان سے کسی جگہ پہنچنے کا راستہ پوچھیے تو وہ بتائیں گے، ''سڑک پر سیدھے چلے جائیں، راستے میں برگر کنگ آئے گا۔ وہاں سے بائیں ہو جائیں اور پھر چلتے چلتے میکڈونلڈ پہنچ جائیں، وہاں سے دائیں جانب پلٹیں اور پھر کے ایف سی سے بائیں جانب ہو کر چلیں تو آپ چاکلیٹ براؤن بلڈنگ تک جا پہنچیں گے۔'' ان سے ان کی دیکھی ہوئی کسی فلم کے بارے میں پوچھیے۔ وہ فوراً آپ کو بتانا شروع کر دیں گے: رعائتی سٹینڈ بہت ہی برا تھا۔ شادی کے متعلق سوال کیجیے اور وہ آپ کو کیک کے بارے میں بتانے لگیں گے۔ بنیادی طور پر لوگوں سے متحرک ہونے والا شخص فلم ہال یا شادی ہال میں موجود لوگوں کے بارے میں گفت گو کرے گا۔ سرگرمیوں سے متاثر ہونے والا شخص، شادی میں موجود لوگوں کی سرگرمیوں کا حال بیان کرنے لگے گا، یا فلم میں کیا کیا وقوع پذیر ہوا تھا۔ وغیرہ وغیرہ۔

میٹا پروگرامز کا استعمال ہمیں توازن کا ماڈل فراہم کرتا ہے۔ ہم میٹا پروگرامز کے لیے کوئی نہ کوئی حکمت عملی استعمال کرتے ہیں۔ بعض میٹا پروگرامز کے لیے، ممکن ہے، ہمیں کسی

خاص جانب ذرا زیادہ جھکنا پڑے اور بعض میٹا پروگرامز کے لیے ہم کبھی ایک اور کبھی دوسری حکمت عملی کا عمومی استعمال کر سکتے ہیں۔ تاہم ان حکمت عملیوں کے بارے میں کوئی بات بھی پتھر پر لکیر نہیں۔ جس طرح آپ خود کو توانا کیفیت میں لانے کے لیے فیصلہ کر سکتے ہیں، اسی طرح آپ کوئی بھی میٹا پروگرامز ـــــ جو آپ کی راہ میں رکاوٹ بننے کے بجائے معاون ہوں ـــــ چن سکتے ہیں۔ میٹا پروگرام یہی تو بتاتا ہے کہ آپ کے ذہن کو کیا چیز (ذہن سے) نکالتی ہے۔ چنانچہ اگر آپ آگے بڑھ رہے ہیں (مثلاً) تو دور ہٹنے والی چیزوں کو ذہن سے نکال رہے ہیں۔ اگر آپ کسی چیز سے دور ہٹ رہے ہیں تو آپ ان چیزوں کو، جن کی طرف آپ بڑھ سکتے تھے، ذہن سے ختم کر رہے ہیں۔ اپنے میٹا پروگرام کو تبدیل کرنے کے لیے آپ کو صرف ان چیزوں سے آگاہ ہونا ہے، جنہیں آپ عموماً ذہن سے مٹا دیتے ہیں۔ اور ان پر اپنی توجہ مرتکز کرنا شروع کر دیجیے۔

اپنے رویے سے خود کو یا کسی اور کو کنفیوژ کرنے کی غلطی نہ کیجیے۔ آپ کہتے ہیں: ''میں جو کو جانتا ہوں۔ وہ یہ کرتا ہے؛ وہ، وہ کرتا ہے۔ وغیرہ۔'' جناب آپ جو کو نہیں جانتے۔ آپ اس کو اس کے رویوں سے جانتے ہیں۔ لیکن اس وقت وہ اپنے ان رویوں میں نہیں ہے۔ اگر آپ ایسا کوئی شخص ہیں جو ہر چیز سے دور ہٹنے کا رجحان رکھتا ہے تو ممکن ہے یہ رویے کا آپ کا انداز ہو۔ اگر یہ انداز آپ کو پسند نہیں تو آپ اسے بدل سکتے ہیں۔ درحقیقت اسے تبدیل نہ کرنے کا کوئی بہانہ ہی نہیں ہے آپ کے پاس۔ اب قوت آپ کے پاس ہے۔ سوال صرف یہ ہے کہ اپنی آگہی کو استعمال کرنے کے لیے کیا آپ کے پاس مناسب وجوہات ہیں۔

میٹا پروگرامز کو تبدیل کرنے کے دو طریقے ہیں۔ ایک اہم جذباتی واقعات (significant emotional events-"SEES") کے ذریعے ہوتا ہے، اگر آپ نے اپنے والدین کو مسلسل چیزوں سے دور ہٹتے دیکھا ہو اور نتیجتاً وہ اپنی صلاحیت کے مطابق کامیابی حاصل نہ کر سکے ہوں تو یہ آپ کے ''چیزوں کے قریب آنے یا دور ہٹنے کے'' طریقے کو متاثر کر سکتا ہے۔ اگر آپ صرف ضرورت کے تحت متحرک ہوتے ہوں اور محض اس لیے ملازمت کا زبردست موقع کھو بیٹھے ہوں کیوں کہ کمپنی امکانات کی متحرک حس کے حامل فرد کی تلاش میں تھی۔ آپ کو بری طرح صدمہ ہوا اور آپ نے اپنی اپروچ بدل ڈالی۔ اگر آپ کا رجحان ہر شے کی طرف بڑھنے کا ہے اور ظاہری چمک دمک والی سرمایہ کاری کے جال میں پھنس جاتے ہیں تو غالباً، آنے والی اگلی تجویز کے متعلق آپ کے خیالات ضرور بدل جائیں گے۔

تبدیل ہونے کا دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ شعوری طور پر ایسا کرنے کا فیصلہ کر لیں۔ ہم میں سے اکثر لوگ ذرا بھی دھیان نہیں دیتے کہ ہم کون سے میٹا پروگرامز استعمال کرتے ہیں۔ تبدیلی کی جانب پہلا قدم پہچان کا ہے۔ اپنی موجودہ کارکردگی سے آگہی ہمیں نئے امکانات اور بعدازاں تبدیلی کے مواقع فراہم کرتی ہے۔ فرض کیجیے، آپ اچھی طرح جانتے ہیں کہ آپ میں چیزوں سے دور ہونے کا زبردست رجحان ہے۔ آپ اس کے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں؟ یقیناً، ایسی اشیا ہیں جن سے آپ دور ہٹنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ اپنا ہاتھ گرم استری پر رکھ دیں تو ممکنہ حد تک جلد سے جلد اپنا ہاتھ اس سے ہٹا لینا چاہیں گے۔ لیکن کیا کئی اشیا ایسی نہیں ہیں، آپ واقعی جن کی طرف بڑھنا چاہتے ہیں؟ کسی چیز کی جانب بڑھنے کی شعوری کوشش کرنا، کیا ذاتی کنٹرول کا جزو نہیں؟ کیا بڑے بڑے لیڈر اور کامیاب لوگ چیزوں سے دور ہٹنے کی بجائے ان کی طرف بڑھا نہیں کرتے؟ ممکن ہے آپ بھی خود کو تھوڑا بہت کھینچ کر رکھنا چاہیں۔ آپ ان چیزوں کے بارے میں سوچنا شروع کر سکتے ہیں جو آپ کو پُرکشش لگتی ہیں اور ان کی جانب جوشیلے انداز میں بڑھ سکتے ہیں۔

آپ میٹا پروگرامز کے متعلق بھی زیادہ بلند سطح پر سوچ سکتے ہیں۔ کیا قوموں کے میٹا پروگرامز ہوتے ہیں؟ ہاں، ان کے رویے ہوتے ہیں، کیا نہیں ہوتے؟ سو ان کے میٹا پروگرامز بھی ہوتے ہیں، ان کا اجتماعی رویہ کئی دفعہ اپنے رہنماؤں کے میٹا پروگرامز کی بنیاد پر ایک پیٹرن تشکیل دے لیتا ہے۔ امریکی کلچر کا زیادہ تر حصہ آگے بڑھتا دکھائی دیتا ہے۔ کیا ایران جیسے ملک کا اندرونی یا بیرونی حوالے کا دائرہ ہے؟ گزشتہ الیکشن ذہن میں لایے۔ والٹر مونڈیل کا بنیادی میٹا پروگرام کیا تھا؟ بہت سے لوگوں نے اسے چیزوں سے دور ہٹنے والا شخص سمجھا۔ وہ ہمیشہ تباہی و بربادی اور دکھ اور تکلیف کی بات کیا کرتا تھا: ریگن سچ نہیں بتا رہا۔ وہ ٹیکسوں کی بھرمار کر دے گا۔ جب کہ ریگن نے کہا تھا: ''کم از کم مجھے ابھی سے آپ کو بتا دینا چاہیے کہ ہمیں ٹیکس بڑھانا ہوں گے، ورنہ تباہی یقینی ہے۔'' میں یہ نہیں کہہ رہا تھا کہ وہ صحیح تھے یا غلط، صرف پیٹرن نوٹ کیجیے۔ رونالڈ ریگن کی آواز میں مثبت انداز تھا جب کہ مونڈیل تاریک پہلوؤں کو اجاگر کرتے دکھائی دے رہے تھے۔ ممکن ہے ان کی بات میں خاصا وزن ہو۔ بہت سے ایسے مسائل تھے جن کا قوم کو سامنا کرنا ہی تھا۔ لیکن جذباتی سطح پر —— جہاں زیادہ تر سیاست کا کھیل ہوتا ہے —— ریگن کا میٹا پروگرام انتہائی موثر انداز میں قومی میٹا پروگرام سے مماثل ہو گیا۔

اس کتاب میں موجود ہر چیز کی طرح، میٹا پروگرامز بھی دو سطحوں پر استعمال ہونے چاہئیں۔ پہلی سطح پر چیزوں کی جان کاری اور دوسروں کے ساتھ اپنے ابلاغ کے آلے(Tool) کے طور پر۔ جیسے کسی آدمی کی حرکات وسکنات اس کے بارے میں آپ کو لاتعداد کہانیاں سناتی ہیں، اسی طرح اس کے میٹا پروگرام واضح طور پر بتا رہے ہوں گے کہ وہ کن چیزوں کی طرف راغب ہوتا ہے اور کن چیزوں سے خوف زدہ۔ دوسری سطح پر یہ ذاتی تبدیلی کے لیے بطور آلہ استعمال ہوتے ہیں۔ یاد رکھیے، آپ کے رویے ہی آپ نہیں ہیں۔ اگر آپ کوئی ایسا پیٹرن چلانے کے خواہاں ہیں جو آپ کے خلاف کام کرتا ہے تو آپ کو صرف اتنا کرنا ہے کہ اسے تبدیل کر ڈالیں۔

میٹا پروگرامز ذاتی آگہی اور تبدیلی کے لیے انتہائی مفید آلات میں سے ایک ہیں۔ اور یہ بعض انتہائی مفید ابلاغی آلات کی کنجی فراہم کرتے ہیں۔

اگلے باب میں، ہم بعض دوسرے قابل قدر ابلاغی آلات پر غور کریں گے، ایسے آلات جو آپ کو دکھائیں گے...

پندرھواں باب

مزاحمت پر قابو پانا اور مسائل حل کرنا

''کوئی شخص بہتی ندی میں ساکت کھڑا رہ سکتا ہے لیکن انسانوں کی دنیا میں نہیں''
—— جاپانی کہاوت

ماڈل کرنا، پسندیدہ نتائج کو جنم دینے والے انسانی اقدامات کے فیصلہ کن پیٹرنز کو واضح کرنا اور اپنی زندگی کو کنٹرول کرنے کے اپنے اقدامات کی رہنمائی کرنا، آپ پہلے ہی سیکھ چکے ہیں۔ ان کا حقیقی مقصد یہ تھا کہ آپ کو اپنے رویوں کے چناؤ میں بے تکی کوششیں نہ کرنی پڑیں —— اپنے ذہن کو چلانے کے انتہائی مؤثر انداز سیکھ کر، آپ مکمل بااختیار (sovereign) بن سکتے ہیں۔

دوسروں سے ڈیل کرتے ہوئے کسی حد تک غیر واضح کوشش بہرحال ضروری ہوتی ہے۔ آپ دوسروں کے رویوں کو اتنی تیزی، یقین اور مستعدی کے ساتھ گائیڈ نہیں کر سکتے جس طرح آپ اپنے نتائج کو کنٹرول کر سکتے ہیں۔ لیکن اس پراسس کو تیز کرنا سیکھنا ہی ذاتی کامیابی کی کنجی ہے۔ آپ اس تعلق پیدا کر کے، میٹا پروگرامز کو سمجھ کے اور دوسروں کی ذہنی سطح کو جان کر —— تاکہ آپ ان سے ان کے ہی انداز میں ڈیل کر سکیں —— یہ کام کر سکتے ہیں۔ یہ باب مزاحمت پر قابو پانے اور مسائل کے حل کی آگہی کے ذریعے باہمی معاملات میں متواتر کوششیں (trial and error) —— جو انسان کا فطری خاصہ ہے —— اور دریافت کی رفتار بڑھانے کا مطالعہ کرتا ہے۔

اگر ''ماڈلنگ'' کو کتاب کے پہلے نصف حصے کا کلیدی لفظ سمجھ لیا جائے —— کیوں کہ اپنے پسندیدہ نتائج کی فوری برآمدگی کے لیے شان دار کارکردگی کی ماڈلنگ انتہائی ضروری ہے —— تو کتاب کے دوسرے نصف حصے کا کلیدی لفظ ''لچک'' بنتا ہے۔ مؤثر ماہرین

ابلاغ میں یہی ایک چیز مشترک ہوتی ہے۔ وہ کسی کی ذہنی سطح کو سمجھتے ہوئے، اپنے رویے کو، خواہ وہ زبانی ہو یا غیر زبانی، مسلسل بدلتے جاتے ہیں، یہاں تک کہ وہ اپنی پسندیدہ صورتِ حال پیدا کر لیتے ہیں۔ اچھے ابلاغ کا ایک ہی راستہ ہے: انکسار، عاجزی اور خود میں تبدیلی کی خواہش کے ساتھ ابتدا کیجیے۔ محض خواہش کے زور پر آپ ابلاغ نہیں کر سکتے۔ آپ کسی کو بھی اپنا نقطۂ نظر زبردستی سمجھا نہیں سکتے۔ مسلسل، باوسیلہ (resourceful) اور متوجہ کرنے والی لچک کے ذریعے ہی آپ واضح ابلاغ کر سکتے ہیں۔

اکثر یہ لچک فطری طور پر نہیں آتی۔ ہم میں سے بہت سے لوگ حیرت انگیز تواتر کے ساتھ ایک جیسے پیٹرنز اپنائے رکھتے ہیں۔ کئی لوگ تو اپنے صحیح ہونے پر اندھا یقین رکھتے ہیں۔ وہ سمجھتے ہیں کہ ایک ہی عمل کی زبردست تکرار کے ذریعے، کامیابی تک رسائی ممکن ہے۔ یہاں انا اور کاہلی دونوں مشترکہ طور پر کام کر رہے ہوتے ہیں۔ بعض اوقات ماضی میں کیے گئے کام کو بعینہٖ دہرانا واقعی آسان ہوتا ہے۔ لیکن آسان ترین ہی بسا اوقات کرنے میں بدترین ہو جاتا ہے۔ اس باب میں ہم رخ تبدیل کرنے، پیٹرنز توڑنے، ابلاغ کو نیا رخ دینے اور کنفیوژن سے فائدہ اٹھانے کے طریقوں کا جائزہ لینے جا رہے ہیں۔ صوفی شاعر ولیم بلیک نے کہیں لکھا تھا: ''اپنی رائے کبھی نہ بدلنے والا شخص کھڑے پانی کی طرح ہے، اس کے ذہن میں آہستہ رو کیڑے مکوڑے پلتے رہتے ہیں۔'' اپنے ابلاغ کے پیٹرنز کبھی نہ بدلنے والا شخص بھی خود کو ایسی ہی خطرناک دلدل میں محسوس کرتا ہے۔ ہم یہ پہلے بھی جان چکے ہیں کہ کسی بھی سسٹم میں زیادہ آپشنز کی حامل مشین ـــــ انتہائی لچک ـــــ زیادہ مؤثر ثابت ہوگی۔ لوگوں کے ساتھ بھی یہی معاملہ ہے۔ زندگی کی کلید ممکنہ حد تک بہت سے راستے کھولتی جا رہی ہے، بہت سے دروازوں پر دستک دے رہی ہے۔ اتنی ہی مختلف طرح کی اپروچ استعمال کر رہی ہے جو کسی بھی سوال کو حل کرنے کے لیے ضروری ہوتی ہیں۔ اگر آپ ایک ہی پروگرام پر چلتے ہیں، ایک ہی حکمت عملی استعمال کرتے ہیں تو آپ محض اتنے مؤثر ثابت ہوں گے جتنی کہ پہلے گیئر میں چلنے والی کار۔

ایک دفعہ میں نے کسی ہوٹل میں ایک خاتون دوست کو استقبالیہ پر موجود کلرک سے گفت گو کرتے دیکھا۔ وہ چیک آؤٹ ٹائم کے بعد بھی کچھ گھنٹے کمرہ اپنے پاس رکھنا چاہتی تھی۔ اس کا شوہر سکائنگ کے حادثے میں زخمی ہو گیا تھا اور وہ مناسب ٹرانسپورٹ کا انتظام ہونے تک اسے وہیں آرام کے لیے رکھنا چاہ رہی تھی۔ کلرک اسے مستقلاً نرمی سے سمجھائے جا رہا تھا کہ یہ ناممکن ہے۔ خاتون اس کی باتیں توجہ اور غور سے سنتی اور پھر دوبارہ جوابی استدلال کے

ساتھ شروع ہو جاتی۔

میں اسے خواتین کے مخصوص دل کش اندازِ ترغیب سے لے کر خالص عقلی دلائل تک سارے رنگ برنگ راگ بکھیرتے دیکھتا رہا۔ تھکاوٹ، کھنچاؤ، غصہ یا اس قسم کا کوئی بھی پریشر اس کے چہرے سے ظاہر نہیں ہوا۔ بس وہ قائل کرنے میں لگی رہی۔ بالآخر کلرک کے چہرے پر تاسف آمیز مسکراہٹ آئی اور وہ کہنے لگا: ''میڈم! میرا خیال ہے آپ جیت گئیں۔'' اس نے اپنا مقصد کیسے حاصل کر لیا؟ کیوں کہ جب تک اس نے کلرک سے اپنا موقف نہیں منوا لیا، وہ متواتر اپنے انداز اور رویوں میں تبدیلی لاتی رہی اور یہ اس میں موجود مطلوبہ لچک کی بدولت ممکن ہوا۔

ہم میں سے اکثر لوگ دھونس اور دھاندلی کے ذریعے جھگڑوں کا تصفیہ کرنا مناسب سمجھتے ہیں۔ آپ اپنی مرضی کے تصفیے تک اپنے دلائل پر اڑے رہتے ہیں۔ ایکیڈو اور تائی چی جیسے مشرقی مارشل آرٹس اس کا زیادہ شان دار اور موثر ماڈل ہوتے ہیں۔ یہاں مقصد قوت پر قابو پانا نہیں بلکہ اسے دوسری سمت دینا ہے ــــ قوت کا سامنا قوت سے نہیں کیا جاتا بلکہ خود کو آنے والی قوت سے متوازن کرنا اور اسے کسی نئی سمت میں ڈالنا مقصود ہوتا ہے۔ یہی کچھ میری خاتون دوست نے کیا اور یہی بہترین ابلاغ کہلاتا ہے۔

یاد رکھیے، مزاحمت نام کی کوئی شے نہیں ہوتی، یہ صرف غلط وقت پر، غلط سمت میں دھکیلنے والا غیر لچک دار ابلاغ ہوتا ہے۔ ایکیڈو ماسٹر کی طرح، اچھا ابلاغ پسند، کسی کے نظریات کی مخالفت کرنے کے بجائے پیدا ہوتی مزاحمت کو محسوس کرنے کی لچک اور صلاحیت کی وجہ سے، متفقہ نکات کی تلاش کرتا ہے، ان سے اپنی مطابقت پیدا کرتا ہے اور پھر اپنی مرضی کے مطابق ابلاغ کو نئی سمت دے دیتا ہے۔

> ''بہترین سپاہی حملہ آور نہیں ہوتا۔ با کمال جنگ جو تشدد کیے بغیر کامیاب ہو جاتا ہے۔ عظیم ترین فاتح بغیر جدوجہد کے جیت جاتا ہے۔ انتہائی کامیاب منیجر بغیر ڈکٹیشن کے قیادت کرتا ہے۔ یہی عقل مندانہ عدم جارحیت کہلاتی ہے اور اسی کو کمالِ کاری گری کہتے ہیں۔'' ــــ لاؤزو، تاؤتہ کنگ

یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ بعض الفاظ اور محاورے مزاحمت اور مسائل پیدا کرتے

ہیں۔ بڑے لیڈرز اور ماہرینِ ابلاغ اسے بخوبی سمجھتے ہیں اور استعمال کیے جانے والے الفاظ اور ان کے اثرات پر خصوصی توجہ دیتے ہیں۔ بنجمن فرینکلن اپنی سوانح عمری میں، لوگوں سے تعلق برقرار رکھتے ہوئے، اپنے نظریات کے ابلاغ کی حکمت عملی یوں بیان کرتے ہیں: ''میں نے اپنے اظہار کے معاملے میں مناسب سی جھجک کو اپنا شعار بنایا ہے۔ کسی بھی ممکنہ متنازعہ بات کو آگے بڑھاتے ہوئے، میں کبھی بھی یقیناً، بلاشک و شبہ جیسے الفاظ یا کسی رائے کے متعلق واضح مثبت ردعمل ظاہر نہیں کرتا۔ میں عموماً اس طرح کہتا ہوں: یہ چیز یوں معلوم ہوتی ہے یا ایسی لگتی ہے، مجھے محسوس ہوتا ہے یا مجھے ایسا نہیں سوچنا چاہیے کہ یہ ایسے ہے یا ویسے، جانے اس کی وجوہات کیا ہیں یا میرے تصور میں کچھ اس طرح آتا ہے، ممکن ہے میں غلطی پر ہوں۔ مختلف اوقات میں، جب بھی مجھے لوگوں کو اپنی رائے سمجھانے اور انہیں کسی خاص جانب ترغیب دلانے کی ضرورت پڑی، میری یہ عادت میرے لیے انتہائی مفید ثابت ہوئی۔''

بزرگ بن فرینکلن کو اپنی رائے کے خلاف مزاحمت پیدا کیے بغیر لوگوں کو قائل کرنا آتا تھا۔ وہ منفی ردعمل پیدا کرنے والے الفاظ کا صحیح استعمال کرنا جانتے تھے۔ ایسے اور بھی بہت سے الفاظ ہیں۔ میں آپ کو ہمہ وقت موجود ایک چار حرفی لفظ ''لیکن'' کی مثال دیتا ہوں۔ یہ لفظ لاشعوری طور پر اور خود بخود ادا ہو رہا ہوتا ہے۔ ہماری زبان کے انتہائی تباہ کن الفاظ میں سے ایک لفظ یہ بھی ہوسکتا ہے، اگر کوئی کہتا ہے ''یہ سچ ہے، لیکن ...'' وہ کیا کہہ رہا ہے؟ وہ کہہ رہا ہے کہ یہ سچ نہیں ہے، یا یہ غیر متعلقہ بات ہے۔ جو کچھ اس نے پہلے کہا تھا ''لیکن'' اس کی نفی کر رہا ہے۔ آپ کو کیسا لگے گا، اگر کوئی آپ سے کہے، وہ آپ سے متفق ہیں لیکن...؟ اگر آپ اس لفظ کو ''اور'' سے بدل دیں تو کیسا رہے۔ اگر آپ یہ کہیں ''یہ بات صحیح ہے اور یہاں ایک اور بات بھی صحیح ہے'' تو کیسے لگا؟ یا ''اچھا دلچسپ آئیڈیا ہے اور اسے سوچنے کا ایک اور طریقہ بھی ہے۔'' دونوں معاملات میں، آپ اتفاق ظاہر کر کے آگے بڑھتے ہیں۔ مزاحمت پیدا کرنے کے بجائے آپ نے معاملے کو نیا رخ دے ڈالا۔

یاد رکھیے کہیں بھی کوئی مزاحم لوگ نہیں ہوتے، صرف غیر لچک دار ابلاغ کرنے والے ہوتے ہیں۔ جس طرح بعض الفاظ اور محاورے، خود بخود مزاحمت کا احساس یا کیفیت پیدا کرتے ہیں، اسی طرح ابلاغ کے ایسے انداز بھی ہوتے ہیں جو لوگوں کو باہم ملاتے اور کھولتے ہیں۔

مثلاً: اگر آپ کے پاس ابلاغ کا ایسا آلہ ہو جس کے ذریعے آپ کسی مسئلے کے

متعلق اپنے حقیقی محسوسات ظاہر کر سکیں، اپنے تشخص پر کوئی سمجھوتا کیے بغیر، اور دوسرے آدمی سے کبھی عدم اتفاق کی صورت کا سامنا بھی نہ کرنا پڑے تو کیا ہوگا؟ کیا وہ مناسب حد تک طاقت وَر آلہ (tool) ہوگا؟ جی ہاں، ممکن ہے اور اسی کو ''اتفاق کا دائرہ'' (agreement frame) کہتے ہیں۔ اس کے تین جملے ہیں جنہیں آپ مخاطب کے لیے اپنے احترام کے جذبات کے اظہار، کم سے کم تعلق قائم رکھنے، اپنے صحیح احساسات کے بیان اور بہرصورت اس کی رائے کے خلاف مزاحمت نہ پیدا کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ مزاحمت کے بغیر کوئی تنازعہ پیدا نہیں ہوتا۔ یہ تین جملے درج ذیل ہیں۔

''میں اسے قدر کی نگاہ سے دیکھتا ہوں اور...''

''میں آپ کی رائے کا احترام کرتا ہوں اور...''

''میں اتفاق کرتا ہوں اور...''

ہر معاملے میں آپ تین باتیں کر رہے ہوتے ہیں۔ آپ دوسرے آدمی کی دنیا میں داخل ہو کر تعلق استوار کرتے ہیں۔ آپ اس کے ابلاغ کو ''لیکن'' اور ''تاہم'' جیسے الفاظ کے ذریعے نظر انداز کرنے یا غیر اہم بنانے کے بجائے پوری طرح تسلیم کرتے ہیں۔ آپ ''اتفاق کا دائرہ'' جنم دیتے ہیں جو آپ کو ایک دوسرے سے قریب کرتا ہے اور آپ مزاحمت پیدا کیے بغیر، کسی بھی معاملے کو نیا رخ دینے کی راہ کھول رہے ہیں۔

یہ مثال دیکھیے۔ کوئی آپ سے کسی چیز کے بارے میں کہے ''آپ بالکل غلط ہیں۔'' اگر آپ جواباً اسی سختی سے کہیں: ''نہیں، میں بالکل غلط نہیں'' تو کیا آپ کا تعلق برقرار رہے گا؟ نہیں، تنازعہ جو پیدا ہو جائے گا اور ساتھ ہی مزاحمت بھی۔ اس کے بجائے اس شخص سے کہیں ''میں اس معاملے میں آپ کے احساسات کی شدت کا احترام کرتا ہوں اور میرا خیال ہے کہ اس بارے میں اگر آپ میری رائے بھی سن لیتے تو ممکن ہے آپ کے احساسات مختلف ہوتے۔'' غور سے دیکھیے آپ کو اس شخص کے ابلاغ کی تفصیلات سے متفق نہیں ہونا پڑا۔ کسی بھی چیز کے بارے میں آپ دوسرے شخص کے احساسات کو قدر کی نگاہ سے دیکھ سکتے ہیں، ان کا احترام کر سکتے ہیں یا متفق بھی ہو سکتے ہیں۔ آپ اس کے احساسات کی قدر اس لیے کرتے ہیں کیوں کہ اگر آپ اس جسمانی کیفیت میں ہوتے یا آپ کے تصورات وہی ہوتے تو غالباً آپ کے احساسات بھی وہی ہوتے۔

آپ کسی بھی آدمی کے ارادے یا نیت کی قدر کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر اکثر

اوقات دو اشخاص کسی مسئلے پر اختلاف کی صورت میں ایک دوسرے کے نقطۂ نظر کو برداشت نہیں کرتے۔ چنانچہ وہ ایک دوسرے کو سن بھی نہیں رہے ہوتے۔ لیکن ''اتفاق کے دائرے'' کے استعمال کی صورت میں آپ مخاطب کی بات زیادہ توجہ سے سن رہے ہوں گے اور نتیجتاً لوگوں کی قدردانی کے نئے نئے طریقے دریافت کر رہے ہوں گے۔ فرض کیجیے آپ ایٹمی مسئلے پر کسی سے گفت گو کر رہے ہیں۔ وہ جوہری ہتھیاروں کی تیاری کا حامی ہے جب کہ آپ ان ہتھیاروں کو ختم کرنے کے قائل ہیں۔ ایک ہی نیت—— اپنے اور اپنے گھرانے کی زیادہ سے زیادہ حفاظت اور زیادہ پرامن دنیا—— کے باوجود دونوں ایک دوسرے کو حریفوں کی طرح گھور رہے ہوں گے۔ چنانچہ اگر دوسرا آدمی کہتا ہے ''دنیا کو جوہری تباہی سے بچانے کا ایک ہی طریقہ ہے کہ روسیوں کو اڑا دیا جائے،'' اس سے بحث میں الجھنے کے بجائے، آپ اس کی دنیا میں داخل ہو کر کہہ سکتے ہیں: ''میں آپ کے خیالات اور اپنے بچوں کے تحفظ کی خواہش کی قدر کرتا ہوں۔ میرا خیال ہے کہ روسیوں کو صفحۂ ہستی سے مٹانے کے علاوہ اور بھی راستے ہو سکتے ہیں، جن کے ذریعہ ہمارا مقصد پورا ہو سکتا ہے... اس امکان کے بارے میں کیا خیال ہے؟''
جب آپ اس طرح ابلاغ کرتے ہیں، دوسرا آدمی، اپنی رائے کا احترام محسوس کرتا ہے۔ وہ دیکھتا ہے کہ اسے توجہ سے سنا گیا چنانچہ کوئی تنازعہ کھڑا نہیں ہوتا۔ کوئی اختلافات جنم نہیں لیتے بلکہ فوراً ہی نئے امکانات دریافت ہونے لگتے ہیں۔ یہ فارمولا کسی کے بھی ساتھ استعمال ہو سکتا ہے۔ دوسرا آدمی چاہے کچھ بھی کہہ رہا ہو، آپ اس کی کوئی نہ کوئی بات پسند کر سکتے ہیں، اس کی قدر کر سکتے ہیں یا اس سے اتفاق کر سکتے ہیں۔ آپ سے لڑائی ناممکن ہے کیوں کہ آپ لڑیں گے ہی نہیں۔

''جو شخص اپنے نظریات پر اڑا رہتا ہے، اسے اتفاق کرنے والے ڈھونڈے سے نہیں ملتے۔'' —— لاؤزو، تاؤتہ کنگ

میں اپنے سیمیناروں میں ایک چھوٹا سا تجربہ کیا کرتا ہوں جس سے اکثر لوگوں کو یادگار نتائج حاصل ہوتے ہیں۔ میں ایک سوال پر دو متضاد نقطۂ نظر رکھنے والے حضرات کو بحث کی دعوت دیتا ہوں۔ اس بحث میں انہیں لفظ ''لیکن'' کے استعمال اور دوسرے کے نظریے کو برا بھلا کہنے کی اجازت نہیں ہوتی۔ یہ زبانی کلامی ایکیڈو کی طرح کی کوئی چیز ہوتی ہے۔ لوگ اسے آزادی کا تجربہ محسوس کرتے ہیں۔ دوسروں کا نقطۂ نظر سننے، اس کی قدر کرنے کی وجہ سے ان کی

آ گہی میں زیادہ اضافہ ہوتا ہے، عداوت اور دشمنی کا احساس جنم نہیں لیتا۔ وہ بغیر پریشانی یا جھگڑے کے دلائل دے سکتے ہیں، نئی خصوصیات کو جنم دے سکتے ہیں اور وہ متفقہ نکات پر بھی پہنچ سکتے ہیں۔

آپ بھی کسی کے ساتھ ایسی ہی کوشش کیجیے۔ کوئی ایسا مسئلہ لے لیجیے، جس کے دو رخوں پر بات کی جاسکتی ہو۔ اور میرے بتائے ہوئے انداز میں بحث شروع کیجیے—— عمومیت کی تلاش کے کھیل کی مانند—— اور پھر اپنی مرضی کی سمت کی طرف رہنمائی کیجیے۔ میرے کہنے کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ آپ اپنے تصورات اور اعتقادات سے پھر جائیں اور نہ ہی میں آپ کو دانش وَر جیلی فش (Jelly Fish) بنتے دیکھنا چاہتا ہوں۔ لیکن آپ خود ہی محسوس کریں گے کہ زبردستی اور دھونس کے بجائے آپ انتہائی پُرسکون انداز میں خود کو متوازن رکھتے ہوئے، زیادہ مؤثر طریقے سے، اپنا ماحصل جیت سکتے ہیں۔ دوسرے نظریات کے لیے ذہن کو کھلا رکھنے کی بدولت، آپ کا نقطۂ نظر زیادہ دل کش اور متوازن ہوگا۔ اکثر لوگ بحث ومباحثہ کو مارو یا مر جاؤ کی طرح کا کھیل سمجھتے ہیں۔ ہم صحیح ہیں اور دوسرا آدمی غلط ہے۔ ایک جانب سچائی کی اجارہ داری ہے اور دوسری جانب محض اتھاہ تاریکی۔ میں نے بارہا یہ محسوس کیا ہے کہ ''اتفاق کے دائرے'' کے ذریعے مجھے نہ صرف زیادہ آ گہی ملتی ہے بلکہ میرا مقصد بھی زیادہ جلد پورا ہو جاتا ہے۔ ایک اور قیمتی ایکسر سائز کسی ایسی چیز کے بارے میں بحث ومباحثہ کرنا ہے جس پر آپ کو یقین نہ ہو۔ کسی بھی معاملے کے نئے نئے رخ اور پہلو دیکھ کر، آپ بری طرح حیرت زدہ رہ جائیں گے۔ بہترین سیلز مین اور بہترین ماہر ابلاغ اچھی طرح جانتے ہیں کہ ایسے شخص کو کسی کام کے لیے راغب کرنا، جو وہ کام کرنا ہی نہیں چاہتا، کتنا مشکل اور کٹھن عمل ہے۔ کسی بھی شخص کی مرضی کا کام اس سے کرا لینا تو بہت آسان ہوتا ہے۔ اتفاق کا دائرہ پیدا کر کے، تنازعے کے بجائے فطری طور پر اس کی رہنمائی کر کے، آپ پہلی نہیں بلکہ دوسری قسم کا کام کرتے ہیں۔ چیزوں کو دائرے میں لانا ہی مؤثر ابلاغ کی کنجی ہے تاکہ ایک شخص وہ کام کرے جسے وہ کرنا چاہتا ہے، نہ کہ وہ کام جو آپ اس سے کرانا چاہتے ہیں۔ مزاحمت پر قابو پانا بے حد کٹھن ہوتا ہے۔ اتفاق رائے اور تعلق پیدا کر کے، اس سے بآسانی بچا جا سکتا ہے۔ مزاحمت کو معاونت میں بدلنے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے۔

مسائل حل کرنے کا ایک طریقہ، ان کی نئی تعریف کرنا ہے—— تاکہ اختلاف کے بجائے اتفاق کا راستہ نکالا جا سکے۔ ایک طریقہ ان کے پیٹرنز کو توڑ ڈالنے کا ہے۔ ہم نے بارہا

خود کو پھنسی ہوئی کیفیات میں پایا ہے، جہاں ہم اپنے ذہن میں موجود گندگی کو ہی کھنگال رہے ہوتے ہیں۔ بالکل کسی ریکارڈ کی طرح جس کی سوئی گھسے پٹے نشانات میں اڑ کر رہ جاتی ہے اور نتیجتاً ایک ہی لفظ یا سُر بار بار گونجتا ہوا دماغ خراب کرتا رہتا ہے۔ اس صورتِ حال سے بچنے کے لیے سوئی یا ریکارڈ، جہاں بھی خرابی ہے اسے بدلنا پڑتا ہے۔ پھنسی ہوئی کیفیت کو بدلنے کا بھی وہی طریقہ ہے۔ آپ کو پیٹرن میں مداخلت کرنا ہے ___ پرانے اور فرسودہ کی جگہ ___ نیا انداز لانا ہے۔

کیلیفورنیا میں واقع، اپنے گھر میں، مَیں جب بھی تھراپی سیشن شروع کرتا ہوں تو میں وہاں کی صورتِ حال سے بہت لطف اندوز ہوتا ہوں۔ سمندر کے کنارے دکھائی دینے والی خوب صورت سی عمارت میں یہ سلسلہ چل رہا ہوتا ہے۔ یہاں آنے والے لوگ بہت محظوظ ہوتے ہیں۔ اردگرد کا ماحول ان میں مثبت کیفیت پیدا کر دیتا ہے۔ گھر کے اوپر موجود بالکونی سے، انہیں دیکھنا مجھے اچھا لگتا ہے۔ میں انہیں گھر تک گاڑی میں آتے، باہر نکلتے، حیرت اور خوشی کے ملے جلے جذبات سے نظریں دوڑاتے اور استقبالیہ دروازے تک بڑھتے ہوئے دیکھتا رہتا ہوں۔ ظاہر ہے جو چیز بھی انہیں نظر آ رہی ہے، متحرک اور مثبت کیفیت کی حامل ہے۔

پھر کیا ہوتا ہے؟ وہ اوپری منزل میں آتے ہیں، ہم تھوڑی بہت گفت گو کرتے ہیں۔ انتہائی خوش گوار اور مثبت ___ پھر میں ان سے پوچھتا ہوں: ''جی، جناب! کیسے تشریف آوری ہوئی؟'' فوراً ہی مجھے ان کے شانے سکڑتے، چہرے کے عضلات سخت ہوتے، سانس کی رفتار دھیمی ہوتی اور لہجے میں خود رحمی پیدا ہوتی دکھائی دیتی ہے کیوں کہ وہ اپنی داستانِ غم سنانے کی تیاری میں، خود کو ''تکلیف دہ'' کیفیت میں لانے کا فیصلہ کر لیتے ہیں۔ اس پیٹرن سے نمٹنے کا بہترین طریقہ یہ بتانا ہے کہ اسے کتنی آسانی سے توڑا جا سکتا ہے۔ میں عموماً یہ کرتا ہوں کہ انتہائی شدت سے بلکہ غصے کی سی کیفیت پیدا کر کے، انہیں کہتا ہوں: ''معاف کیجیے گا، ابھی تو ہم نے شروعات بھی نہیں کی۔'' وہ فوراً سنبھل کر کہتے ہیں: ''اوہ! میں معذرت چاہتا ہوں۔'' وہ سیدھے ہو کر بیٹھ جاتے ہیں۔ سانس درست ہو جاتا ہے۔ جسمانی حرکات و سکنات اور چہرے کے تاثرات نارمل ہو جاتے ہیں اور وہ دوبارہ بہتر محسوس کرنے لگتے ہیں۔ پیغام بلند اور واضح طور پر ان تک پہنچتا ہے، انہیں خود پر بہتر کیفیت طاری کرنا آتی ہے۔ انہیں یہ بھی معلوم ہے کہ بری کیفیت کیسے چنی جاتی ہے۔ انہیں اپنی جسمانی حرکات و سکنات، اندرونی تصاویر اور اپنی کیفیت کو تبدیل کرنا بخوبی آتا ہے تاکہ وہ موقع پر ہی اپنے رویے میں تبدیلی لا سکیں۔ کتنی جلدی

وہ یہ سب کچھ کر سکتے ہیں؟ لمحے بھر میں!

میرے خیال میں کنفیوژن، پیٹرنز میں گڑ بڑ کرنے کے بڑے ذریعوں میں سے ایک ہے۔ کوئی کام کرنے کا صحیح ڈھنگ نہ آنے کی وجہ سے لوگ مختلف پیٹرن اختیار کرتے ہیں۔ وہ ادھر ادھر دھکے کھاتے پھرتے ہیں اور پھر پریشانی کا شکار ہوتے ہیں۔ کیوں کہ وہ سمجھتے ہیں کہ اپنے مسئلے کے متعلق اور چبھتے ہوئے سوالات دوبارہ ان کے ذہن پر سوار ہو جائیں گے۔ ہر شخص کا صورتِ حال سے نمٹنے کا اپنا اپنا طریقہ ہوتا ہے۔ اپنے بہترین انداز میں، خود کو مجتمع کر کے، وہ اپنی کیفیت میں تبدیلی لانا بخوبی جانتے تھے۔

اگر آپ اس طرح کے کسی شخص کو جانتے ہوتے تو آپ کا ردعمل کیا ہوتا؟ وہی، جو عموماً متوقع ہوتا ہے۔ آپ آرام سے بیٹھ کر، ایک طویل، حساس اور اذیت انگیز گفت گو میں الجھ جاتے۔ ممکن ہے اس سے متعلقہ شخص تھوڑا بہت بہتر محسوس کرتا لیکن وہی پیٹرن بدستور برقرار رہتا، کیوں کہ اسے پتا ہے کہ اداسی طاری رکھنے سے اسے بھرپور توجہ ملتی ہے۔ اگر آپ کا رویہ مختلف ہوتا تو کیا ہوتا؟ اگر آپ اسے ہنسانا شروع کر دیں یا نظر انداز کرنے لگیں یا کتے کی طرح بھونکنے لگیں تو کیا صورتِ حال ہو؟ آپ دیکھیں گے کہ وہ اپنا ردعمل ہی ظاہر نہیں کر پائے گا اور اپنے کنفیوژن یا بے ساختہ قہقہے کے ذریعے اس کے مشاہدے کے ادراک کا ایک نیا پیٹرن ابھرے گا۔

اکثر ایسی گھڑیاں آتی ہیں جب ہمیں کسی سے بات کرنے کی شدید خواہش ہوتی ہے، اپنے دوستوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ دکھ اور تکلیف کے ایسے لمحے ہوتے ہیں جب ہمدرد اور حساس کانوں کی حقیقی طلب ہوتی ہے۔ لیکن میں ان پیٹرنز، پھنسی ہوئی کیفیات، تکراری رویوں کے تسلسل کی بات کر رہا ہوں جو خود بخود سرایت کرنے والے اور تباہ کن نوعیت کے ہوتے ہیں۔ آپ ان پر جتنا زور دیتے ہیں، وہ اتنے ہی نقصان دہ ہوتے ہیں۔ اصل مسئلہ لوگوں کو یہ ظاہر کرنا ہے کہ وہ ان پیٹرنز کو بدل سکتے ہیں، ان سے اپنے رویوں میں تبدیلی لا سکتے ہیں۔ اگر آپ سمجھتے ہیں کہ آپ ایک ایسی گیند ہیں جو ہٹ لگائے جانے کی منتظر ہے تو آپ کا رویہ بھی اسی طرح کا ہوگا۔ اگر آپ کو یقین ہے کہ آپ کو خود پر پورا کنٹرول ہے اور آپ اپنے پیٹرنز بدل سکتے ہیں، تو یقیناً آپ ایسا کر لیں گے۔

مصیبت یہ ہے کہ اکثر اوقات ہمارا اپنا کلچر ہمیں اس کے برعکس بنا رہا ہوتا ہے۔ اس کا کہنا ہے ہمارے رویے، ہماری کیفیات، ہمارے جذبات، کچھ بھی ہمارے قابو میں نہیں

ہوتے۔ ہم نے ایک معالجاتی ماڈل اپنا رکھا ہے۔ جس کے مطابق، ہم بچپن کی چوٹ سے بڑھتے ہوئے ہارمونز تک، ہر چیز کے لیے کسی نہ کسی کے رحم وکرم پر ہوتے ہیں۔ چنانچہ یہ سبق اچھی طرح سمجھ لینا چاہیے کہ محض لمحہ بھر میں پیٹرنز میں رکاوٹ ڈالی جا سکتی ہے اور انہیں تبدیل بھی کیا جا سکتا ہے۔

رچرڈ بینڈلر اور جان گرائنڈر پرائیوٹ تھراپی کرنے کے زمانے میں پیٹرنز میں مداخلت کے ماہر شمار کیے جاتے ہیں۔ بینڈلر، ایک دفعہ کسی پاگل خانے کے دورے پر گیا۔ وہاں اس کی ملاقات ایک ایسے آدمی سے ہوئی جس نے عیسیٰ مسیح ہونے کا دعویٰ کیا ہوا تھا۔ وہ محاورتاً یا روحانی شکل میں ایسا نہیں کہتا تھا بلکہ وہ مُصر تھا کہ وہ جسمانی طور پر عیسیٰ مسیح ہے۔ بینڈلر نے اس سے پوچھا، ''کیا تم عیسیٰ مسیح ہو؟'' اس نے کہا، ''ہاں، میرے بچے۔'' بینڈلر نے کہا ''اچھا! میں ایک منٹ میں آتا ہوں۔'' اس صورت نے اس آدمی کو کچھ کنفیوژ کر دیا۔ تین چار منٹ بعد، بینڈلر واپس آیا تو اس کے ہاتھ میں پیمائش کرنے والی ٹیپ بھی تھی۔ اس آدمی کو ہاتھ پھیلانے کا کہہ کر بینڈلر نے اس کے ہاتھوں اور اس کے سراپا کی لمبائی ناپی۔ اس کے بعد بینڈلر پھر وہاں سے چلا گیا۔ مسیح ہونے کا دعوے دار فکر میں پڑ گیا۔ تھوڑی دیر بعد بینڈلر لکڑی کے چند تختوں اور کچھ بڑی کیلوں کے ہمراہ واپس لوٹا۔ اور انہیں صلیب کی صورت دینے میں مصروف ہو گیا۔ اس آدمی نے پوچھا، ''کیا کر رہے ہو؟'' رچرڈ صلیب کی آخری کیل ٹھونکنے کے بعد اس کی طرف مڑا اور اس سے پوچھنے لگا، ''تم مسیح ہی ہو نا؟'' آدمی نے دوبارہ جواب دیا، ''ہاں، میرے بچے!''

''پھر تو تم جانتے ہی ہو گے، میں یہاں کیوں آیا ہوں۔'' بینڈلر نے کہا۔ اچانک اس شخص کے سر سے مسیحیت کا بھوت اتر گیا اور اسے اپنی اصلیت یاد آ گئی۔ اس کے پرانے پیٹرن کو یہ آئیڈیا کچھ زیادہ اچھا نہیں لگا ہو گا۔ ''میں مسیح نہیں ہوں، میں مسیح نہیں ہوں۔'' وہ آدمی گڑگڑاتے ہوئے کہنے لگا۔ معاملہ ختم ہو گیا۔

سگریٹ نوشی کے خلاف کی جانے والی، چند برس پہلے کی کمپین پیٹرن میں مداخلت کی زیادہ مثبت مثال ہے۔ اس کے مطابق، جب بھی آپ کا محبوب سگریٹ کی طرف بڑھنے لگے تو اسے سگریٹ کے بجائے بوسہ پیش کر دیجیے۔ ایک تو یہ سگریٹ تک رسائی کے خودکار سلسلے کو توڑ دیتا ہے اور ساتھ ہی ایک ایسا نیا مشاہدہ بھی دیتا ہے جو پچھلے مشاہدے کی دانش مندی کو شبہات کی دھند میں پھینک سکتا ہے۔

پیٹرنز میں مداخلت، کاروبار کے لیے بھی انتہائی قیمتی ہوتی ہے۔ ایک منتظم نے اس کا درست استعمال کر کے اپنی فیکٹری کے کارکنوں کو، کام سے متعلق ان کے روایتی انداز فکر کو بدل ڈالا۔ پہلی دفعہ، جب اس نے وہاں کا انتظام سنبھالا تو وہ پلانٹ پر معائنے کے لیے گیا جہاں وہ کمپنی کی پراڈکٹ کا، اس کا ذاتی ماڈل تشکیل دے رہے تھے۔ جب وہ ماڈل فنش لائن سے باہر آیا تو اس نے یہ ماڈل اٹھانے کے بجائے عام لوگوں کے لیے بنایا گیا ماڈل اٹھالیا۔ یہ ابھی بننا شروع نہیں ہوا تھا۔ وہ غصے میں آ گیا اور کہنے لگا کہ وہ فیکٹری میں تیار ہونے والی ہر پراڈکٹ کو اسی طرح بنائیں جیسے اسے میں نے (منتظم) استعمال کرنا ہے۔ اس نے مزید کہا کہ وہ کسی بھی وقت فیکٹری کے پراڈکٹ کے معیار کو دیکھے گا۔ یہ خبر ہر جگہ جنگل کی آگ کی طرح پھیل گئی۔ اس مشاہدے نے بے چارے کارکنوں کی محنت کا انداز بدل کر رکھ دیا۔ بہت سے لوگوں کو اپنے کام کا دوبارہ بغور جائزہ لینا پڑا۔ تعلق قائم کرنے کے ماہر، اس منتظم نے کارکنوں کی کسی بھی طرح کی مزاحمت کے بغیر مسئلہ حل کر ڈالا کیوں کہ اس کی بات ان کے دل کو لگی تھی۔

پیٹرنز میں مداخلت سیاست میں بھی خاصی مفید ثابت ہوسکتی ہے۔ لوزیانا میں اس کی ایک بڑی اچھی مثال ملی۔ وہاں کی ریاستی اسمبلی کے رکن کے ون ریلی نے دورانِ سیشن ریاستی کالجوں اور یونیورسٹیوں کے لیے زیادہ مالی امداد کے حصول کے لیے کوشش کی لیکن اس کی تمام کوشش رائیگاں ہی رہی۔ تعلیم کی مد میں کوئی فالتو رقم نہیں شامل کی گئی۔ وہ جونہی ریاستی اسمبلی سے باہر نکلا، ایک رپورٹر نے اس کے خیالات کو کریدنا چاہا۔ اس کے تن بدن میں آگ لگ گئی اور وہ ریاستی ڈھانچے کو کوسنے لگا۔ اس نے لوزیانا کو "banana state" قرار دیا۔ اس کا کہنا تھا، "ہمیں ریاست کو بنک کرپٹ قرار دے کر یونین سے علیحدہ ہو جانا چاہیے اور غیر ملکی امداد کے لیے ہاتھ پھیلانے چاہئیں۔ ہم ہر چیز—— جہالت، کنواری ماؤں—— میں سب سے آگے ہیں اور تعلیم میں سب سے آخر میں ہیں۔"

ابتدا میں تو اس کے ان ریمارکس سے تنقید کا ایک شدید طوفان اٹھ پڑا کیوں کہ وہ عمومی سیاسی طور طریقوں سے ہٹ کر کچھ زیادہ ہی آگے چلا گیا تھا مگر جلد ہی اسے ہیرو کا درجہ دے دیا گیا۔ غالباً اس کی وہی ایک طعن و تشنیع، اس کی طویل عرصے پر پھیلی سیاسی سرگرمیوں پر بھاری پڑ گئی اور اس سے ریاستی سوچ میں—— تعلیم کے لیے مالی امداد کے متعلق—— زبردست تبدیلی آ گئی۔

آپ پیٹرنز میں ان مداخلتوں کا روزمرہ زندگی میں بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ ہم

ہمیشہ مختلف دلائل میں الجھ جاتے ہیں، جن کی اپنی ایک زندگی ہوتی ہے۔ تنازعے کے پیچھے موجود اصل وجہ کبھی کی بھولی جا چکی ہوتی ہے لیکن ہم غصے کے ہاتھوں پاگل ہو جاتے ہیں اور بحث جیتنے کے لیے اپنے نقطہ نظر کی حمایت میں نئے نئے ثبوت لانے کی دھن میں لگے رہتے ہیں۔ اس طرح کی دلیل بازیاں تعلق کے ضمن میں تباہ کن ثابت ہوتی ہیں۔ تعلق کے خاتمے کے بعد، شاید آپ بھی اس بارے میں سوچتے ہوں کہ معاملات کی ڈور ہاتھوں سے کیسے نکل گئی لیکن بحث بازی کے دوران اس طرح کی سوچ کبھی نہیں آتی۔ حالیہ کسی ایسی صورتِ حال کے بارے میں ذرا سوچئے جس میں آپ یا آپ کے دوست الجھ کر رہ گئے ہوں، پیٹرنز میں کس طرح کی مداخلت کا آپ استعمال کر سکتے تھے؟ پیٹرن میں مداخلت کے پانچ طریقے ابھی سوچیے، جن کا آپ مستقبل میں استعمال کر سکیں اور ایسی صورتیں بھی ذہن میں لایے جن میں ان کا استعمال فائدہ مند ہو۔

''غیر دانش مندانہ سلوک کا بھی دانش مندی سے جواب دیجیے۔''—— لاؤزو، تاؤتہ کنگ

کسی ابتدائی وارننگ الارم کی طرح، اگر آپ کا پیٹرن میں مداخلت کا نظام پیشگی ترتیب شدہ ہو تا کہ معاملہ ہاتھوں سے نکلنے سے پہلے ہی دلیل کو شارٹ سرکٹ کیا جا سکے تو کیا ہوگا؟ میرا ذاتی مشاہدہ ہے کہ ہنسی مذاق پیٹرن میں مداخلت کا بہترین انداز ہے۔ آپ قہقہہ لگا رہے ہوں تو غصہ آنا خاصا کٹھن ہوتا ہے۔ میں اور میری بیوی بیکی ہمیشہ یہ ہتھیار استعمال کرتے ہیں۔ کیا آپ نے ''saturday night'' کا اس لائن پر لکھا گیا —— I hate it when that happens —— مزاحیہ پروگرام دیکھا ہے؟ اچھا زندہ دلانہ پروگرام ہے۔ اداکار ایک دوسرے کو ان تکلیف دہ افعال کے بارے میں بتا رہے ہوتے ہیں جو وہ خود سرانجام دیتے ہیں۔ مثلاً سینڈ پیپر کو اپنے ہونٹوں پر رگڑنا اور پھر ان پر الکحل گرا کر ملنا یا گاجر کو ناک پر گرائنڈ کرنا اور پھر اس پر کھانسی کی منتھولڈ ٹیبلٹ چپکانے کی کوشش کرنا۔ اور اس کے بعد وہ کہتے ہیں: ''ہاں، ہاں، میں جانتا ہوں کہ تمہارا کیا مطلب ہے، ایسی کیفیت سے دوچار ہونے سے مجھے نفرت ہے۔''

چنانچہ میرا اور بیکی کا یہ باہمی معاہدہ ہے کہ جب ہم میں سے کوئی بھی ایسی دلیل بازی کو تباہ کن ہوتا دیکھے تو وہ یہ کہہ سکتا ہے: ''ایسی کیفیت سے دوچار ہونے سے مجھے نفرت ہے۔'' اور دوسرے کو اس موضوع کو ختم کرنا ہوتا ہے۔ اس طرح ہم کسی مزاح کے بارے میں

سوچتے ہوئے، خود پر طاری منفی کیفیت کو توڑ ڈالتے ہیں اور ہمیں ہنسی آ جاتی ہے اور ساتھ ہی یہ بھی یاد آ جاتا ہے کہ ہمیں ایسا کرنے سے نفرت ہے۔ اپنے اچھے دوست کے ساتھ شیطانی حجت بازی کی پلیٹ میں آنا بالکل اسی طرح ہے جیسے آپ اپنے ہونٹوں پر سینڈ پیپر رگڑ کر ان پر الکحل ٹپکانا شروع کر دیں۔

''انسانی قوتوں کے دائرے کو بڑھانے والی ہر وہ چیز، جو انسان کو یہ سمجھاتی ہے کہ وہ ہر ناممکن کام کر سکتا ہے، انتہائی قابل قدر ہے۔''۔۔۔۔ بین جانسن

اس باب میں دو بنیاتی تصورات ہیں اور دونوں ہی، ہم میں سے اکثر لوگوں کو پڑھائے گئے اصولوں کے خلاف ہیں۔ ایک تصور یہ ہے کہ آپ فتح کے بجائے باہمی اتفاق کے ذریعے کسی کو زیادہ قائل کر سکتے ہیں۔ ہم ایک سماج میں بستے ہیں، جہاں بے پناہ مقابلہ ہے، جہاں فاتح اور شکست خوردہ کے درمیان واضح امتیاز برتا جاتا ہے۔ یوں سمجھ لیجیے ہر تبادلہ خیال میں صرف یہی دو صورتیں ممکن جانی جاتی ہیں۔ چند برس پہلے آنے والے سگریٹ کے ایک اشتہار کو ذرا یاد کیجیے، جس پر یہ پیغام لکھا ہوتا تھا: ''میں تبدیل ہونے کے بجائے لڑنا پسند کروں گا۔'' اس میں ایک ایسے شخص کی تصویر کشی کی گئی تھی جس کی آنکھوں میں شدید غصہ تھا، گویا وہ کسی بھی حال میں لڑنے مرنے کے لیے تیار تھا۔

لیکن ابلاغ کے بارے میں اپنے علم کی حد تک میں کہہ سکتا ہوں کہ مقابلے بازی کا ماڈل بہت محدود ہوتا ہے۔ میں پہلے ہی تعلق پیدا کرنے کے طلسم اور ذاتی قوت کے لیے اس کی ضرورت کے متعلق گفت گو کر چکا ہوں۔ اگر آپ کسی کو مقابل یا حریف کے طور پر دیکھتے ہیں، یا اس پر غالب آنے کے بارے میں سوچتے ہیں تو پھر آپ بالکل مخالفانہ دائرے کے ساتھ ابتدا کر رہے ہیں۔ ابلاغ سے متعلق میرا علم یہی بتاتا ہے کہ تنازعے کے بجائے اتفاق سے سلسلہ بنانا چاہیے۔ مسلسل کوشش اور مزاحمت پر قابو پانے کے بجائے توازن کو سمجھنا اور رہنمائی دینا چاہیے۔ کرنے کی نسبت، یہ بات کہہ ڈالنا بہت آسان ہے، تاہم مسلسل اور شعوری آگہی کے ذریعے ہم اپنے ابلاغ کے پیٹرنز تبدیل کر سکتے ہیں۔

دوسرا تصور یہ ہے کہ ہمارے رویوں کے پیٹرنز ہمارے ذہن میں اَن مٹ نقش کی طرح نہیں ہوتے۔ اگر ہم متعدد مرتبہ ایک عمل دہراتے ہیں تو وہ ہماری حد بن جاتا ہے۔ ورنہ ہم کسی پیچیدہ ذہنی بیماری کا شکار نہیں ہوئے ہوتے۔ ہم بار بار ایک ہی طرح کا تکلیف دہ پیٹرن

دہرائے جاتے ہیں۔ یہ ایک طریقہ ہوسکتا ہے جسے ہم دوسروں سے منسوب کر دیتے ہیں یا یہ ہمارے سوچنے کا بھی انداز ہوسکتا ہے۔ پیٹرن میں مداخلت اس کا سادہ سا حل ہے۔ اپنا عمل روک دیجیے اور کوئی اور کام آزمالیجیے۔ ہم کوئی روبوٹ تو ہیں نہیں کہ اس کی بیٹری کی یادداشت میں ذاتی زخم موجود ہے تو بس ہے۔ اگر ہم کوئی ناپسندیدہ کام کرتے ہیں تو ہمیں صرف اتنا کرنا ہے کہ اسے پہچانیں اور بدل ڈالیں۔ بائبل کیا کہتی ہے؟ ''ہم سب لمحے بھر میں تبدیل ہو جائیں گے، پلک جھپکنے میں۔'' ہم وہی ہو جائیں گے جو ہم ہونا چاہیں گے۔

دونوں معاملات میں مشترکہ بات لچک کا تصور ہی ہے، اگر آپ کسی تصویری معمے (puzzle) کو جوڑنا مشکل سمجھتے ہیں تو آپ بار بار کوشش کے باوجود ایک ہی حل کے ذریعے، اسے جوڑ نہیں پائیں گے۔ آپ کو اپنے اندر تبدیلی پیدا کرنے کی لچک لانا ہوگی، تبھی آپ اسے حل کر پائیں گے، آپ جتنے زیادہ لچک دار ہیں، اتنے ہی زیادہ امکانات پیدا کر سکتے ہیں، اتنے ہی دروازے کھول سکتے ہیں اور اتنے ہی کامیاب ہو سکتے ہیں۔

سولھواں باب

تناظر کی طاقت: از سرِ نو جوڑنا (reframing)

''زندگی کوئی ساکت چیز نہیں۔ اپنے ذہنوں کو نہ بدلنے والے لوگ مشکلات کا مقابلہ نہیں کر سکتے، بالکل اسی طرح، جیسے قبرستان کے باسی۔''—— ایورٹ ڈرکسن

ذرا پاؤں کی چاپ کے بارے میں سوچیے۔ اگر میں آپ سے پوچھوں: ''پاؤں کی چاپ کا کیا مطلب ہے؟'' آپ کا جواب غالباً یہ ہوگا: ''میرے نزدیک اس کا کوئی مطلب نہیں۔'' ٹھیک ہے اس کے بارے میں سوچتے ہیں۔ اگر آپ ایک مصروف سڑک سے گزر رہے ہیں۔ بہت سارے پیروں کے چلنے کی آوازیں ہوں گی جو شاید آپ سن بھی نہیں پائیں گے۔ اس صورت حال میں واقعی اس کا کوئی مفہوم نہیں۔ لیکن اگر رات کے وقت آپ اپنے گھر میں تنہا بیٹھے ہوں اور آپ کو نچلی منزل پر کسی کے چلنے کی آواز سنائی دے اور ایک لمحے کے بعد وہی چاپ اوپر کی جانب بڑھتی سنائی دے تو پھر پاؤں کی اس چاپ کی کوئی معنویت ہوگی؟ یقیناً پاؤں کی اسی چاپ کے سگنل کے بہت سے مختلف معنی ہو سکتے ہیں۔ اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ ایسی ہی صورتِ حال میں ماضی میں آپ اس کا کیا مفہوم لے چکے ہیں۔ آپ کے ماضی کا مشاہدہ اس سگنل کا صحیح حوالہ بنے گا اور یہ تعین کرے گا کہ آپ اس سے مطمئن ہوتے ہیں یا خوف زدہ۔ مثلاً: آپ اسے اپنی بیگم کے وقت سے پہلے کام سے آ جانے کی آواز سمجھ سکتے ہیں۔ اگر کوئی شخص پہلے ڈاکے کا مشاہدہ کر چکا ہے تو وہ اسی آواز کو کسی ڈاکو کے قدموں کی چاپ جان سکتا ہے۔ چنانچہ زندگی میں کسی بھی مشاہدے کا مفہوم، اس کے گرد ڈالے ہوئے ہمارے اپنے دائرے پر منحصر ہوتا ہے۔ اگر آپ اس کا دائرہ اور حوالہ بدل دیں تو اس کا مفہوم فی الفور تبدیل ہو جائے گا۔ کسی بھی مشاہدے کو از سرِ نو جوڑنا، سیکھنا ذاتی تبدیلی کے لیے انتہائی مؤثر آلات میں سے ایک ہے۔ اس پراسس کو دائرے کی دوبارہ تشکیل کہتے ہیں۔

کاغذ کے ایک ٹکڑے پر نیچے دی گئی شکل کو بیان کیجیے۔ آپ کو کیا نظر آتا ہے؟

آپ کو بہت سی چیزیں نظر آ سکتی ہیں۔ ممکن ہے آپ اپنے خیال میں بائیں سمت سے ایک ہیٹ، پھر کوئی عفریت، نیچے کو اشارہ کرتا ہوا تیر وغیرہ وغیرہ دیکھ رہے ہوں۔ خود کو بتایے کہ اس وقت آپ کیا دیکھ رہے ہیں۔ کیا آپ کو لفظ Fly دکھائی دے رہا ہے۔ ممکن ہے آپ نے دیکھتے ہی سمجھ لیا ہو کیوں کہ اس طرح کی مثالیں سٹکرز اور پروموشن کی دوسری اشیا پر آپ پہلے بھی دیکھتے رہتے ہیں۔ چنانچہ آپ کے پرانے حوالے کا دائرہ آپ کو اسے فوری طور پر سمجھ جانے میں مددگار ثابت ہوا۔ اگر آپ نے اسے نہیں دیکھا تو اس کی وجہ؟ اب بھی نظر نہیں آیا۔ اگر آپ کو لفظ نہیں دکھائی دیا تو اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ کا عادی تصوراتی دائرہ صرف ان الفاظ کو قبول کرتا ہے جو سفید کاغذ پر سیاہ رنگ میں لکھے ہوتے ہیں۔ چنانچہ جب تک صورتِ حال کو سمجھنے کے لیے آپ یہ دائرہ استعمال کرتے رہیں گے آپ کو لفظ ''fly'' دکھائی نہیں دے گا۔ یہاں یہ لفظ سفید رنگ میں لکھا ہے۔

کتاب کے صفحہ نمبر 290 پر

بنی ہوئی شکل یہاں آنی ہے

اسے دیکھنے کے لیے آپ کو اپنے تخیل کا دائرہ بدلنے کے قابل ہونا چاہیے۔ زندگی میں بھی یہی بات درست ہے۔ کئی بار ہمارے اردگرد بہت سے امکانات بکھرے ہوتے ہیں جن کے ذریعے ہم اپنی زندگی کو اپنی خواہش کے مطابق ڈھال سکتے ہیں۔ ایسے طریقے بھی ہیں جن سے اپنے سب سے بڑے مسائل کو اپنے لیے عظیم امکانات کی طرح دیکھا جا سکتا ہے، بشرطیکہ ہم اپنے تخیل کے تربیت یافتہ پیٹرنز سے جان چھڑا سکیں۔ اس بات کا کتاب میں بارہا تذکرہ ہو چکا ہے کہ دنیا میں کسی بھی لفظ کا ذاتی مفہوم نہیں ہوتا۔ ہم کسی شے کے بارے میں کیا محسوس کرتے ہیں یا ہم دنیا میں کیا کچھ کرتے ہیں، اس کا انحصار اس کے متعلق ہمارے تخیل پر ہوتا ہے۔ کسی بھی سگنل کے صرف اسی دائرے یا سیاق وسباق میں معنی ہوتے ہیں جس میں ہم اس کا ادراک کرتے ہیں۔ بدقسمتی ایک نقطۂ نظر ہے۔ ممکن ہے آپ کا سردرد، اسپرین کے کسی سیلز مین کو اچھا محسوس ہو۔ انسان مشاہدات کو خصوصی مفہوم دینے کا عادی ہے۔ ہم کہتے ہیں، یہ ہوا تھا

چنانچہ "اس" کا مطلب "وہ" ہے حالانکہ حقیقت میں کسی بھی مشاہدے کی تشریح کے اَن گنت طریقے ہو سکتے ہیں۔ ہم عموماً اشیا کو اپنے ماضی کے تخیل کی بنیاد پر ایک مخصوص دائرے میں دیکھنے کے عادی ہیں۔ اکثر اوقات، ان عادی تصوراتی پیٹرنز کو تبدیل کر کے، ہم اپنی زندگی کے لیے بڑے امکانات کو جنم دے سکتے ہیں۔ یہ یاد رکھنا اہم ہے کہ تخیلات تخلیقی ہوتے ہیں۔ یعنی اگر ہم کسی چیز کو خود پر بوجھ تصور کرتے ہیں تو دراصل ہم اپنے ذہن کو یہ پیغام دے رہے ہوتے ہیں۔ پھر ذہن ایسی کیفیات پیدا کرتا ہے جو اسے حقیقت بنا دیتا ہے۔ اگر ہم مختلف نقطۂ نظر سے اسی صورتِ حال کا جائزہ لیتے ہوئے، اپنے حوالے کا دائرہ بدل دیں، ہم زندگی میں اپنے ردِعمل کا انداز بدل سکتے ہیں۔ ہم کسی بھی چیز کے بارے میں اپنی ذہنی تصاویر یا تصور بدل سکتے ہیں اور لمحہ بھر میں اپنی کیفیات اور رویوں کو تبدیل کر سکتے ہیں۔ دائرے کی دوبارہ تشکیل یہی کچھ ہے۔

یاد رکھیے ہم دنیا کو اس طرح نہیں دیکھتے، جیسی کہ وہ ہے کیوں کہ چیزوں کی ماہیت کی بہت سے نقطہ ہائے نظر سے وضاحت کی جا سکتی ہے۔ ہم کیسے ہیں، حوالے کے ہمارے دائرے، ہمارے "نقشے" ہمارے علاقے کو متعین کرتے ہیں۔ مثلاً: شکل الف کا جائزہ لیجیے۔ کیا دیکھتے ہیں؟ یقیناً آپ کو ایک بوڑھی، بدصورت عورت نظر آ رہی ہے۔ اب شکل ب کو ذرا غور سے دیکھئے۔ آپ دیکھ رہے ہیں، یہ اسی بدصورت بوڑھی عورت کی ڈرائنگ ہے۔ اس میں اس کی ٹھوڑی اس کے فرکوٹ میں چھپی ہوئی ہے۔ احتیاط سے اس کا جائزہ لیجیے اور یہ سمجھنے کی

کتاب کے صفحہ نمبر 291 پر
موجود شکلیں یہاں بنانی ہیں

کوشش کیجیے کہ وہ کس قسم کی بوڑھی عورت ہے۔ وہ خوش ہے یا غمگین؟ آپ کے خیال میں وہ کیا سوچ رہی ہے؟ اس بوڑھی عورت کے بارے میں اب بھی ایک دلچسپ رخ باقی ہے۔ اسے

بنانے والے مصور کے مطابق یہ شکل اس کی خوب صورت بچی کی ہے۔ اگر آپ اپنے حوالے کا دائرہ بدل لیں تو یہ خوب صورت نوجوان عورت آپ کو بھی دکھائی دینی چاہیے۔ تھوڑی سی مدد لے لیجیے۔ بوڑھی عورت کی ناک نوجوان عورت کی ٹھوڑی اور جبڑے کی لکیر اس کا چہرہ بن جاتی ہے۔ بوڑھی عورت کی بائیں آنکھ نوجوان لڑکی کا بایاں کان بن جاتی ہے اور اس کا منہ نوجوان لڑکی کے گلے کا نیکلس دکھائی دیتا ہے۔ اگر آپ کو اب بھی مشکل پیش آ رہی ہے، میں آپ کو ایک اور ڈرائنگ دیتا ہوں۔ آپ اس کی مدد سے شکل کو بخوبی سمجھ سکیں گے۔ شکل ج پر نگاہ دوڑایے، سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ آپ نے خوب صورت لڑکی کے بجائے شکل ب میں بدصورت بوڑھی عورت ہی کیوں دیکھی؟ اس کا جواب؟ آپ ابتدا ہی سے ایسی ذہنی صورتِ حال میں ہیں کہ اسے بوڑھی عورت سمجھیں۔

اپنے سیمینارز میں کئی دفعہ، میں آدھے گروپ کو شکل الف اور دوسرے آدھے گروپ کو شکل ج دکھایا کرتا ہوں۔ پھر میں انہیں شکل ب کی مخلوط ڈرائنگ دکھاتا ہوں۔ جب دونوں گروپ آپس میں باہمی بات چیت کرتے ہیں تو عموماً اس نکتے پر بحث چھڑ جاتی ہے کہ کون صحیح ہے۔ پہلے شکل الف دیکھنے والے، نوجوان لڑکی کا چہرہ دیکھنے میں مشکل محسوس کرتے ہیں اور پہلے شکل ج دیکھنے والوں کے ساتھ اس کے برعکس صورت درپیش ہوتی ہے۔

یہ بات نوٹ کرنا اہم ہے کہ ہمارے گزشتہ مشاہدات، دنیا کو دیکھنے کی ہماری صلاحیت کو مسلسل فلٹر کرتے رہتے ہیں۔ تاہم کسی بھی صورت حال کو دیکھنے کے متعدد طریقے ہوتے ہیں۔ موسیقی کے کسی پروگرام کی ٹکٹیں پیشگی خرید لینے اور گیٹ پر زیادہ قیمت میں فروخت کرنے والے کاروباری شخص کو ایسا گھٹیا آدمی بھی سمجھا جا سکتا ہے جو دوسروں کی مجبوری کا فائدہ اٹھاتا ہے — یا اسے ایسا شخص بھی جانا جا سکتا ہے جو ٹکٹ نہ لے سکنے والوں یا لائن میں کھڑے ہونا پسند نہ کرنے والوں کے لیے اضافی قیمت پر کوئی خدمت مہیا کر رہا ہے۔ اپنی زندگی کے مشاہدات کو مسلسل ان طریقوں میں پیش کرنا — جو آپ کے لیے اور دوسروں کے لیے بہتر نتائج پیدا کرنے میں مد ہوں — زندگی میں کامیابی کی ضمانت ہیں۔

> ''جب آپ کسی چیز کی حیثیت کا ادراک خود اسی کی نظروں سے کرتے ہیں، اس کی خامیوں اور خوبیوں کو اسی کی طرح قبول کرتے ہیں اور اس کی بہترین صلاحیتوں کی کم سے کم سطح کو استعمال کرتے ہیں تو سب ٹھیک ہوتا ہے۔ یہی کام کا فطری انداز کہلاتا ہے۔'' — لیوزو، تاؤتہ کنگ

کتاب کے صفحہ 293 پر
بنی شکل یہاں آنی ہے

آسان ترین الفاظ میں، مشاہدے کے ادراک میں مستعمل حوالے کے دائرے میں تبدیلی لا کر منفی کیفیت کو مثبت کیفیت میں بدلنا، دائرے کی دوبارہ تشکیل کہلاتا ہے۔ دائروں کی نئی تشکیل کی—— کسی بھی تصور میں تبدیلی لانے کے لیے—— دو اہم قسمیں ہوتی ہیں: سیاق وسباق کی دوبارہ تشکیل اور مواد کی دوبارہ تشکیل دونوں نئے دائرے اندرونی درد یا کش مکش کو ختم کرکے، آپ کی اندرونی تصاویر کو بدل ڈالتے ہیں اور اس طرح آپ کو زیادہ طاقت وَر کیفیت میں لے جاتے ہیں۔ سیاق و سباق کے دائرے کی تبدیلی ایسے مشاہدے کو لیتی ہے جو برا، پریشان کن اور ناپسندیدہ ہوتا ہے اور یہ بتاتی ہے کہ ایک دوسرے سیاق وسباق میں، وہی رویہ یا مشاہدہ حقیقتاً کتنا مفید ہوتا ہے۔ بچوں کا ادب سیاق وسباق کے دائروں میں تبدیلی کی مثالوں سے بھرا پڑا ہے۔ روڈلف کی ناک، لوگ جس کا مذاق اڑایا کرتے تھے، حقیقتاً کتنی فائدہ مند تھی۔ اس نے تاریک برفانی رات کے سیاق وسباق میں اسے ہیرو بنا ڈالا۔ بدصورت بطخ کو اپنے مختلف ہونے کی وجہ سے خاصی تکالیف کا سامنا کرنا پڑا لیکن مکمل بطخ بننے پر، اس کا یہی فرق اس کی خوب صورتی بن گیا۔ ہمارا عدم مطابقت پسند پارٹنر اس وقت تک ہمارے لیے ایک ناگوار بوجھ کی طرح تھا جب تک ہم نے شدید غور وفکر کے بعد اچھی طرح یہ نہیں جان لیا کہ وہ ہماری پشت پناہی کے لیے بہت ضروری ہے۔ ہمارے ممکنہ مسائل کو پیشگی جان لینے کی صلاحیت کی وجہ سے وہ ہمارا زبردست سرمایہ ہے۔

عظیم ایجادات عموماً وہی لوگ کر پاتے ہیں جو سرگرمیوں اور مسائل کو دوسرے سیاق وسباق میں امکانی وسائل کی شکل دینا جانتے ہیں۔ مثلاً ایک زمانے میں تیل کے متعلق سمجھا جاتا تھا کہ اس کی وجہ سے زرعی زمین بے کار ہو جاتی ہے اور آج اس کی اہمیت دیکھیے۔ کچھ برس پہلے تک لکڑی کی اشیا بنانے والے کارخانوں کو لکڑی کا بے کار برادہ ٹھکانے لگانے میں بہت مشکل ہوتی تھی۔ ایک شخص نے اس بے کار چیز کو لیا اور اسے ایک نئے سیاق وسباق میں دوبارہ استعمال کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے اسے گوند اور ہلکی ساخت کے مائع کے ساتھ پریس کیا اور چپ بورڈ نامی ایک نئی شے بنا ڈالی۔ ان کارخانوں سے وہ بے کار برادہ اٹھانے کے معاہدے کے صرف دو سال بعد اس نے لاکھوں ڈالر کا شان دار کاروبار قائم کر لیا۔ ایک ایسا کاروبار جس

کا اہم ترین خام مال اسے مفت برابر پڑتا تھا۔ لیکن یہی تو ہوتا ہے سرمایہ کار! نت نئے طریقوں سے دولت پیدا کرنے کی صلاحیت کا حامل۔ دوسرے الفاظ میں دائروں کی دوبارہ تشکیل کا ماہر۔

مواد کے دائرے کی دوبارہ تشکیل، اسی صورتِ حال کو برقرار رکھتے ہوئے، اس کی معنویت میں تبدیلی پیدا کرنے کے بارے میں ہے۔ مثلاً: آپ کہتے ہیں کہ آپ کا بیٹا ہر وقت بولتا ہی رہتا ہے۔ اس کی زبان چلتی رہتی ہے۔

مواد کے دائرے کی نئی تشکیل کے بعد ممکن ہے آپ کہہ رہے ہوں: وہ بہت ذہین بچہ لگتا ہے، تبھی تو اس کے پاس اتنا کچھ ہوتا ہے کہنے کے لیے۔ ایک مشہور فوجی جرنیل کے بارے میں مشہور ہے اس نے دورانِ جنگ، دشمن کے زبردست حملے پر اپنے سارے فوجی دستوں کو نئے دائرے کا اسیر بنا ڈالا تھا۔ اس کے الفاظ یوں تھے: ''ہم پس پا نہیں ہو رہے بلکہ ہم ایک اور سمت پیش قدمی کر رہے ہیں۔'' جب ہمارا کوئی قریبی عزیز وفات پا جاتا ہے، ہمارے کلچر میں زیادہ تر لوگ افسردہ ہوتے ہیں۔ کیوں؟ اس کی بہت سی وجوہات ہیں—— فوری طور پر دکھ کا احساس۔ پھر بھی بعض لوگ بہت خوش ہوتے ہیں، کیوں؟ وہ مر جانے والے کے متعلق ایک نیا تصوراتی دائرہ بنا لیتے ہیں۔ وہ اسے اپنے قریب سمجھتے ہیں کیوں کہ ان کے نزدیک کائنات میں کوئی بھی چیز تباہ نہیں ہوتی، محض اپنی شکل بدل لیتی ہے۔ بعض لوگوں کی خوشی کی وجہ ان کا یہ یقین ہے کہ موت زیادہ اعلیٰ زندگی کی طرف لے جاتی ہے۔

مواد کے دائرے کی دوبارہ تشکیل کی ایک اور قسم اس انداز کو ہی بدل ڈالنا ہے جس سے آپ کسی صورتِ حال کو دیکھتے، سنتے یا پیش کرتے ہیں۔ کسی کی الٹی سیدھی باتیں اگر آپ کو پریشان کر دیتی ہیں تو آپ تصور میں انہی الفاظ کو اپنے پسندیدہ گلوکار کے لہجے میں ادا ہوتے سنیں اور مسکرانے لگیں یا اپنے ذہن میں اسی مشاہدے کو دوبارہ دیکھیں۔ اس دفعہ صرف بولنے والے کے اردگرد، اپنا پسندیدہ رنگ بکھرا ہوا دیکھیں یا آپ ان الفاظ کو بھی بدل سکتے ہیں جو آپ نے پہلی دفعہ سنے تھے۔ آپ اپنے ذہن میں اس کا دوبارہ مشاہدہ اس طرح کریں گے جیسے وہ اپنی بدتمیزی پر معذرت خواہ ہے یا آپ اسے کسی ایسے رخ سے بولتا ہوا دیکھیں گے جس میں آپ کو اس پر زبردست فوقیت حاصل ہو گی۔ اسی تحرک کا نیا دائرہ ذہن کو بھیجے جانے والے مفہوم کو بدل دیتا ہے اور اس طرح اس کے متعلقہ کیفیات اور رویے بھی تبدیل ہو جاتے ہیں۔ اس کتاب میں ایسے بے پناہ دوبارہ بنائے گئے دائرے بھرے پڑے ہیں۔ ''کامیابی کے سات جھوٹ'' کا تمام باب انہی تبدیل شدہ دائروں سے عبارت ہے۔

صفحہ 295 پر موجود تصویر

یہاں آنی ہے

''چائے کی میز''

کچھ عرصہ پہلے، ''بالٹی مور سن'' میں ایک زبردست اور شان دار آرٹیکل چھپا تھا۔ ''غیر معمولی بصارت کا حامل لڑکا'' کے عنوان سے یہی مضمون ریڈر ڈائجسٹ میں دوبارہ چھاپا گیا۔ یہ کیلون سٹینلے نامی ایک نوجوان لڑکے کے بارے میں تھا۔ ''یوں لگتا ہے کہ یہ لڑکا دیکھنے کے سوا ہر کام کرتا ہے، سائیکل چلاتا ہے، بیس بال کھیلتا ہے، سکول جاتا ہے اور ہر وہ کام کرتا ہے جو گیارہ سال کی عمر میں کیا جا سکتا ہے۔''

یہ چھوٹا سا لڑکا یہ سارے کام کس طرح کرتا ہے۔ جب کہ ایسی صورتِ حال میں بہت سے لوگ سب کچھ تیاگ دیتے ہیں اور دکھ بھری زندگی گزارتے ہیں؟ یہ آرٹیکل پڑھتے ہی یہ واضح ہو گیا کہ کیلون کی ماں دائروں کی دوبارہ تشکیل کے فن میں یکتا ہے۔ ان تمام مشاہدات کو، جنہیں لوگ ''حدود'' بنا کر خود پر طاری کر لیتے ہیں، اس کی ماں نے کیلون کے ذہن میں، فائدہ مند کے طور پر نقش کر دیا اور چونکہ کیلون وہی کچھ ذہن میں تصویر کرتا ہے اس لیے وہی سب کچھ اس کا مشاہدہ ہوتا ہے۔ اس خاتون کی اپنے بیٹے کے ساتھ ابلاغ کی کچھ مثالیں یہاں دی جا رہی ہیں۔

کیلون کی ماں کو آج بھی وہ دن یاد ہے جب اس کے بیٹے نے اس سے پوچھا تھا

کہ وہ نابینا کیوں ہے؟" میں نے اس پر واضح کیا کہ وہ اسی طرح پیدا ہوا تھا اور اس میں کسی کی غلطی نہیں تھی۔" اس نے پوچھا، "میں ہی کیوں؟" میں نے کہا، "پتا نہیں کیوں، کیلون۔ ممکن ہے تمہارے لیے کوئی خاص پلان بنا ہو۔" پھر اس نے اپنے بیٹے کو نیچے بٹھایا اور کہا، "تم بھی دیکھ رہے ہو کیلون، لیکن تم آنکھوں کے بجائے ہاتھوں کا استعمال کر رہے ہو اور یاد رکھنا کوئی ایسی چیز نہیں جسے تم نہ کر پاؤ۔"

ایک دن کیلون بہت افسردہ ہوا۔ وہ سوچ رہا تھا کہ وہ کبھی بھی اپنی ماں کا چہرہ نہیں دیکھ سکے گا۔ "لیکن مسز سٹینلے کو پتا تھا کہ اسے اپنے اکلوتے بیٹے کو کیا بتانا ہے۔" مضمون کچھ اس طرح آگے بڑھا، "میں نے کہا کیلون، تم میرا چہرہ دیکھ سکتے ہو، اپنے ہاتھوں کے ذریعے، میری آواز سن کر اور اس طرح میرے بارے میں تم کسی بھی آنکھوں والے شخص سے زیادہ بتا سکتے ہو۔" آگے مضمون میں بتایا گیا ہے کہ کیلون اس آنکھوں والی دنیا میں انتہائی یقین اور ناقابل شکست خود اعتمادی کے ساتھ چلتا پھرتا ہے اور اس کی ماں اس کے ساتھ سائے کی طرح لگی ہوتی ہے۔ کیلون کمپیوٹر پروگرامر بننا چاہتا ہے اور نابیناؤں کے لیے پروگرام ڈیزائن کرنے کا خواہاں ہے۔

دنیا میں لاتعداد کیلون بھرے پڑے ہیں۔ ہمیں ایسے لوگوں کی ضرورت ہے جو مسز سٹینلے کی طرح مؤثر ری فریمنگ کر سکیں۔ انہی دنوں خوش قسمتی سے ری فریمنگ کے ایک اور ماہر سے ملنے کا اتفاق ہوا۔ اس کا نام کمانڈر جیری کافی ہے۔ اس شخص نے ویت نام میں جنگی قیدی کی حیثیت سے سات سال تک قید تنہائی کاٹی۔ اس دوران اپنے ہوش و حواس کو قابو رکھنے کے لیے اس نے ری فریمنگ کا استعمال کیا۔ پہلی دفعہ اس کردار کے متعلق سن کر ہم حیرت زدہ رہ گئے تھے۔ تاہم دنیا میں کوئی بھی چیز بذات خود اچھی یا بری نہیں ہوتی۔ اس کا انحصار ہمارے اپنے پیش کرنے کے انداز پر ہوتا ہے۔ جیری نے اس قید تنہائی کو اپنے لیے ایک ایسا شان دار موقع سمجھا جس میں اسے خود کو طاقت وَر اور توانا رکھنا، اپنی ذات کو زیادہ سے زیادہ دریافت کرنا اور خدا کے قریب تر ہونا تھا۔ یہ وہ وقت تھا جسے اس نے خود پر قابو پانے اور اس عمل پر فخر کرنے کا موقع جانا۔ اس کے اردگرد جو کچھ بھی ہوا، اس نے اسے اسی دائرے میں اپنی ذات کے ارتقا کے مشاہدے کے طور پر ــــ اور وہ اس مشاہدے سے انتہائی مثبت انداز میں برآمد ہوا۔ وہ لاکھوں ڈالر کے بدلے بھی اپنا یہ مشاہدہ چھوڑنے کے لیے تیار نہیں۔

گزشتہ سال، اپنے ہاتھوں سرزد ہونے والی کسی خاص غلطی کا تصور کیجیے۔ ممکن ہے

ایک دم دکھ کی لہر سی بدن میں دوڑ جائے۔ بہرحال امکان یہی ہے کہ غلطی ایسے مشاہدے کا ایک جزو رہی ہوگی جس میں ناکامی کی نسبت کامیابیاں زیادہ رہی ہیں۔ اور یہ سوچتے ہی آپ کو احساس ہوگا کہ اس مہینے کی ساری سرگرمیوں کی نسبت، صرف اسی ایک غلطی سے آپ نے بہت کچھ سیکھا تھا۔

سو، آپ آئندہ یہ غلطی نہیں دہرائیں گے۔ یا آپ ایسے مشاہدے سے، جو آپ کے علم کی حدود سے باہر کہیں مرتکز ہوتا ہو، باز رہنے کی کوشش کریں گے۔ کسی بھی مشاہدے کے اَن گنت مفہوم ہوتے ہیں۔ کسی بھی لفظ کو آپ مخصوص انداز میں کوئی بھی مفہوم دے سکتے ہیں۔ بالکل اسی طرح جیسے کسی بھی چیز کا ماحصل وہی ہوتا ہے جس پر آپ خود کو مرتکز کر رہے ہوتے ہیں۔ کسی بھی مشاہدے کے لیے مفید ترین فریم ڈھونڈ نکالنا کامیابی کی اہم کنجیوں میں سے ایک ہے۔ کیوں کہ اس کے ذریعے آپ اپنے مشاہدے کو ایسی شکل دے سکتے ہیں جو آپ کے خلاف جانے کے بجائے آپ کی معاونت کرتی ہے۔

کیا کوئی ایسا مشاہدہ بھی ہے جسے آپ بدل نہیں سکتے؟ کیا کوئی ایسا رویہ ہے جو آپ کے وجود کا لازمی حصہ ہو؟ کیا آپ خود اپنے رویے ہیں یا آپ ان کے انچارج ہیں؟ میں نے کتاب میں بارہا ایک بات کہی ہے اور وہ ہے—— آپ کنٹرول کرتے ہیں، آپ اپنا ذہن چلاتے ہیں، اپنی زندگی کے نتائج آپ ہی پیدا کرتے ہیں۔ ری فریمنگ ایک انتہائی اہم طریقہ ہے جس سے آپ اپنے مشاہدے کو اپنی سوچ کے مطابق بدل سکتے ہیں۔ آپ پہلے ہی مشاہدات کی ری فریمنگ کر رہے ہوتے ہیں۔ بعض اوقات، واقعات کی تبدیلی کے ساتھ آپ اپنا فریم بدل دیتے ہیں۔ ایک لمحے کو سوچیے اور ان صورتوں کو ری فریم کیجیے۔

1) میرا باس ہر وقت مجھ پر چیختا چلاتا رہتا ہے۔
2) گزشتہ سال کی نسبت مجھے اس سال چار ہزار ڈالر زیادہ انکم ٹیکس دینا پڑا۔
3) اس سال کرسمس کے تحائف خریدنے کے لیے ہمارے پاس پیسے ہی نہیں ہیں۔
4) ہر دفعہ کامیابی کے راستے پر بڑھتے ہوئے، میں خود ہی اپنے پاؤں پر کلہاڑی مار لیتا ہوں۔

اور یہ ہیں ان کے ممکنہ ری فریمز (re-frames)

1) (الف): یہ تو اچھی بات ہے کہ وہ تمہارا خیال رکھتا ہے اور اپنے جذبات سے آگاہ کر دیتا ہے ورنہ وہ تمہاری چھٹی بھی کر سکتا تھا۔
2) (الف): کمال ہو گیا! تم نے گزشتہ سال کی نسبت اس دفعہ خاصی رقم کمائی ہوگی۔

3) (الف): بہت خوب! تم سلیقہ مندی کا مظاہرہ کر کے، بازار سے بنی ہوئی اشیا خریدنے اور ان کے تحائف دینے کے بجائے کوئی ایسا کام کرو جسے لوگ کبھی نہ بھول پائیں۔ تمہارے تحفے میں ذاتی کشش محسوس ہوگی۔

4) (الف): یہ بہت اچھی بات ہے کہ تم اپنے ماضی کے پیٹرنز سے بخوبی واقف ہو۔ اب تم اس اقدام کو واضح کرو جس کی وجہ سے یہ صورتِ حال پیدا ہوتی ہے اور اسے ہمیشہ کے لیے بدل ڈالو!

خود اپنے ساتھ اور دوسروں کے ساتھ ابلاغ کے طریقوں سے آگہی کے لیے ری فریمنگ بہت ضروری ہے۔ ذاتی سطح پر، اس کے ذریعے ہم واقعات کو معنویت دیتے ہیں اور وسیع سطح پر یہ مؤثر ترین موجود آلاتِ ابلاغ میں سے ایک ہے۔ کچھ فروخت کرنے کا سوچیے، ترغیب کی کسی بھی شکل پر غور کیجیے۔ مؤثر ترین شخص وہی ثابت ہوتا ہے جو فریم سیٹ کرتا ہے، اس کی زمین ہموار کرتا ہے۔ ایڈورٹائزنگ سے سیاست تک، ہر شعبے میں زیادہ تر اہم کامیابیاں ماہرانہ ری فریمنگ کی بدولت ہی ممکن ہوئی ہیں — لوگوں کا تصور اس طرح بدل ڈالنا کہ کسی بھی شے کے بارے میں ان کی (ذہنی) تصویریں انہیں ایسی کیفیت میں لے آئیں جس سے ان کی سوچ اور عمل مختلف طرح سے روبکار ہو جائیں۔ میرے ایک دوست نے اپنے ہیلتھ ریستوران کی پوری چین جنرل ملز کو اپنی آمدنی سے 167 گنا زیادہ قیمت پر فروخت کر دی۔ انڈسٹری میں ایسی بات شاید ہی کبھی سنی گئی ہو۔ اس نے یہ کام کیسے کر ڈالا؟ اس نے جنرل ملز کو مجبور کر دیا کہ وہ اس کی کمپنی کی ویلیو اس بنیاد پر لگائیں کہ اگلے پانچ سال میں اسے نہ خریدا گیا تو اس کی قدر و قیمت کیا ہوگی اور یہ قیمت بڑھتی ہی چلی گئی۔ وہ آرام سے اس کے فروخت کیے جانے کا انتظار کر سکتا تھا لیکن جنرل ملز کو اپنے کارپوریٹ مقاصد کے حصول کے لیے وہ کمپنی فوری طور پر چاہیے تھی۔ چنانچہ انہیں اس کے فریم پر اتفاق کرنا پڑا۔ یہ ساری ترغیب محض تصور کی تبدیلی ہے۔

زیادہ تر ری فریمنگ ہم خود نہیں کرتے بلکہ ہمارے لیے کی جاتی ہے۔ کوئی اور شخص ہمارے لیے فریم تبدیل کرتا ہے اور ہم اس پر ردِعمل کرتے ہیں۔ ایڈورٹائزنگ اور ہے کیا؟ ایک بہت بڑی صنعت، جس کا واحد مقصد وسیع پیمانے پر فریمنگ اور ری فریمنگ ہوتا ہے۔ کیا آپ واقعی سمجھتے ہیں کہ کسی خاص برانڈ کی بیئر آپ کو زیادہ جوشیلا بنا دیتی ہے یا کسی سگریٹ کے دھوئیں کی بو میں حقیقتاً کشش پائی جاتی ہے؟ اگر آپ کسی امریکی حبشی کو سلمز سگریٹ پیش کریں

تو وہ قطعاً یہ نہیں کہہ پائے گا: ''کیا کشش انگیز خوشبو ہے۔'' لیکن یہاں اشتہار بازی کے ذریعے فریمنگ ہوتی ہے اور ہم اس کا شکار ہو رہے ہوتے ہیں۔ اگر انہیں مناسب ردِعمل نہ ملے تو وہ نیا فریم رکھ کر، اس کی کارگزاری دیکھنے لگیں گے۔

عظیم ترین اشتہاری ری فریمنگ میں سے ایک پیپسی کولا والوں نے کرائی تھی۔ کیوں کہ جہاں تک یاد پڑتا ہے کوکا کولا شروع ہی سے مقبول کولا مشروب تھا۔ مارکیٹ میں اس کی تاریخ، اس کی روایات اور اس کی بنیادیں چیلنج ہو ہی نہیں سکتی تھیں۔ کوکا کولا کو شکست دینے کے لیے، اسی سطح پر، پیپسی کولا کچھ بھی نہیں کر سکتی تھی۔ اگر آپ کسی روایتی چیز کے خلاف ہیں تو آپ یہ نہیں کہہ سکتے: ''ہم ان سے کہیں زیادہ روایتی ہیں۔'' لوگ اس پر کبھی یقین نہیں کریں گے۔

لیکن پیپسی نے سارا معاملہ ہی الٹ کر کے رکھ دیا۔ اس نے لوگوں کے موجودہ تصور کو ری فریم کیا۔ پیپسی جنریشن کے بارے میں گفتگو کرتے ہوئے جب اس نے اپنا ''پیپسی چیلنج'' پیش کیا تو گویا اس نے اپنی کمزوری کو قوت میں بدل ڈالا۔ پیپسی کا کہنا تھا: ''یقیناً دوسرے لوگ بادشاہ رہے ہوں گے مگر ہمیں آج پر نگاہ رکھنی چاہیے۔ کیا آپ کل کی پراڈکٹ چاہتے ہیں یا آج کی؟'' اس ری فریمنگ نے کوک کے روایتی غلبے کو کمزوری میں بدل دیا۔ اس نے کوک کو ماضی کی پراڈکٹ بنایا، مستقبل کی نہیں اور پیپسی کی روایتی دوسری پوزیشن کو اس طرح ری فریم کیا کہ اس سے کمپنی کو فائدہ ہو۔

ہوا کیا؟ کوک کو بالآخر پیپسی کی پسند کے گراؤنڈ پر کھیلنے کا فیصلہ کرنا پڑا۔ وہ اپنا ایک ''نیا'' فارمولا نئی کوک کے نام سے لے آئی اور بعد میں ہونے والے واقعات مارکیٹنگ کی تاریخ کا حصہ ہیں۔ اب ہم سب کو دیکھنا یہ ہے کہ آیا لوگوں کو دی جانے والی ''کلاسیکی'' کوک اور اس کی نئی ''پیپسی'' کی ری فریمنگ کارآمد ہوتی ہے یا نہیں۔ لیکن یہ پراسس ری فریمنگ کی کلاسیکی مثال تھا کیوں کہ ساری جنگ سوائے ''امیج'' کے کسی اور چیز پر تھی ہی نہیں۔ سادہ سا سوال تھا کہ کس کا فریم لوگوں کے ذہنوں پر جا چپکتا ہے۔ کاربونیٹڈ شوگر بیوریج میں فطری طور پر کوئی ایسا سماجی عنصر موجود نہیں جو آپ کے دانتوں کو توڑ ڈالے اور نہ ہی کوک کے مقابل پیپسی کا ذائقہ کوئی زیادہ جدید ہے۔ لیکن محض فریم بدل کر اور الفاظ کو نئے معانی دے کر پیپسی نے حالیہ تاریخ میں مارکیٹنگ کی غالباً اہم ترین کامیابی حاصل کر لی۔

جنرل ولیم سی ویسٹ مور لینڈ کے کولمبیا براڈ کاسٹنگ سروس کے خلاف 120 ملین

ڈالر ہرجانے کے مقدمے کے اختتام پر ری فریمنگ نے انتہائی اہم کردار ادا کیا۔ ویسٹ مورلینڈ کو خاصی عوامی تائید حاصل تھی۔ ٹی وی کے کسی رسالے کی کورسٹوری میں اس تنازعے کو ''داغ دھبے کی چیر پھاڑ'' کا لیبل دیا گیا۔ سی بی ایس کو خاصی مشکلات کا سامنا تھا تاہم اس نے جان سکین لن نامی عوامی رابطے کے ایک ماہر کو یہ کام سونپا۔ اس کا کام عوامی حمایت کے رخ کو ویسٹ مورلینڈ سے ہٹانا اور 60 منٹ کی چکر بازیوں سے ان کی توجہ ختم کرانا اور اس کے خلاف لگائے گئے ان الزامات کی طرف توجہ مبذول کرانا تھا جو سی بی ایس کے خیال میں صحیح تھے۔ بالآخر، ویسٹ مور نے محض معافی مانگنے کی شرط کے بدلے مقدمہ واپس لے لیا۔ ظاہر ہے سی بی ایس سکین لن کی ماہرانہ ری فریمنگ کی دلی ممنون رہی ہوگی۔

سیاست پر غور کیجیے۔ مارکیٹنگ کے لوگ اور مشیران کرام روز بروز اس پراسس کا اہم ترین حصہ بنتے جا رہے ہیں۔ فریم سیٹ کرنے کا سلسلہ امریکی سیاست میں غالب عنصر کی شکل اختیار کرتا جا رہا ہے۔ بعض اوقات تو صرف یہی عنصر دکھائی دیتا ہے۔ ریگن مونڈیل مباحثوں کے بعد دونوں اطراف کے کرتا دھرتا رپورٹروں کے سامنے کہے گئے ایک ایک لفظ کو نت نئی معنویت اور بہترین فریمنگ لانے کی بھرپور کوشش میں لگ گئے تھے۔ وجہ؟ بات کی بجائے اس کی پیش کش اور اس کی فریمنگ زیادہ اہمیت کی حامل تھی۔ دوسری صدارتی مہم میں ریگن نے دنیا کی انتہائی ماہرانہ فریمنگ پیش کی۔ پہلے مباحثے کے دوران، ان کی عمر پہلی دفعہ ایک مسئلہ بنا دی گئی۔ ظاہر ہے یہ ری فریمنگ تھی۔ لوگوں کو ان کی عمر کا اچھی طرح علم تھا۔ لیکن ان کی جسمانی کپکپاہٹ، لرزتے انداز کی اخباری تشہیر کے بعد عمر کا مسئلہ واقعی خاصا اہم بن گیا۔ ان کی عمر کو ری فریم کر کے ایک عام حقیقت کو ممکنہ بوجھ بنا دیا گیا۔ دوسرے مباحثے میں مونڈیل نے دوبارہ ریگن کے بڑھاپے کو ایک شدید بوجھ (liability) قرار دیا۔ لوگ ریگن کے جواب کے لیے بے چین ہو گئے۔ انہوں نے اپنی زبردست آواز میں کہا، ''میں نہیں سمجھتا کہ کمپین کے دوران عمر کوئی مسئلہ بن سکتی ہے۔ انہوں نے مزید کہا کہ اپنے مخالف کی کم عمری اور ان کی ناتجربہ کاری کو کمپین میں ایشو بنانے کا، ان کا کوئی ارادہ نہیں۔ ایک ہی فقرے میں انہوں نے پورے سوال کو اس طرح ری فریم کر دیا کہ بعدازاں پوری کمپین میں اس مسئلے کی کوئی اہمیت ہی نہیں رہی۔ ہم میں سے بہت سے لوگ اپنی ذات سے ابلاغ کی نسبت دوسروں کے ساتھ ابلاغ کو ری فریم کرنا زیادہ آسان محسوس کرتے ہیں۔ اگر ہم کسی کو اپنی پرانی کار بیچنے کی کوشش کر رہے ہوں تو ہمیں علم ہوتا ہے کہ ہمیں اپنی پیش کش کو اس انداز میں فریم کرنا ہے کہ

کار کی خرابیوں کے بجائے کار کی اچھائیاں زیادہ اجاگر ہوں۔ اگر آپ کے امکانی خریدار کا فریم مختلف ہے تو اس کے تصور کو بدلنا آپ کا کام ہے۔ لیکن ہم میں سے زیادہ تر لوگ یہی سوچنے میں لگا دیتے ہیں کہ خود اپنے آپ سے ابلاغ کو کس طرح فریم کریں۔ ہمارے ساتھ کچھ ہو جاتا ہے۔ ہم مشاہدے کی اندرونی تصویر تشکیل دیتے ہیں اور اسے ہم اپنے لیے حتمی سمجھ لیتے ہیں۔ ذرا سوچیے کتنا احمقانہ خیال ہے۔ یہ تو اس طرح سے ہوا کہ چابی ڈال کر، گاڑی سٹارٹ کر دی اور پھر دیکھنے بیٹھ گئے کہ گاڑی کہاں جانے کا فیصلہ کرتی ہے۔

اس کے بجائے آپ کو اپنے آپ سے ابلاغ کرنے کا فن اسی مقصدیت، تن دہی اور لگن کے ساتھ سیکھنا ضروری ہے، جیسے آپ کسی بھی کاروباری نمائش کے لیے کر رہے ہوتے۔ مشاہدات کی فریمنگ اور ری فریمنگ اس انداز میں کی جانی چاہیے کہ وہ آپ کے کام آئیں۔ ایک آسان سا راستہ تو محتاط شعوری سوچ کی سطح پر ہے۔

ہم سبھی ایسے لوگوں کو جانتے ہیں جو عشق میں ناکامی کے بعد، ہر کسی سے منہ چھپاتے پھرتے ہیں۔ وہ اس بری طرح زخم خوردہ ہوتے ہیں کہ وہ ایسے تعلقات سے علیحدگی کا فیصلہ کر ڈالتے ہیں۔ درحقیقت اس رشتے سے انہیں دکھ سے کہیں زیادہ خوشی ملی تھی۔ اسی لیے اس کی یادیں ان کے لیے عذاب ہوتی ہیں۔ لیکن اچھی یادوں کو بھلا کر، اسی تجربے کے برے اجزا کو نگاہوں کے سامنے رکھ کر، مشاہدے پر بدترین قسم کا فریم لگ جاتا ہے۔ آئیڈیا یہ ہے کہ فریم کو بدلا جائے، خوشی، فوائد اور ان کی نشو و نما کو یاد رکھا جائے، تبھی منفی کے بجائے مثبت فریم پر آگے بڑھنا اور مستقبل میں پہلے سے بھی بہتر تعلقات کو جنم دینا ممکن ہو سکتا ہے۔

لمحے بھر کو ٹھہریے اور اپنی زندگی میں آنے والی ایسی تین صورتوں کے بارے میں سوچیے جو آپ کے لیے چیلنج بنی ہوئی ہیں۔ ہر صورتِ حال کو آپ کتنے مختلف طریقوں سے دیکھ سکتے ہیں؟ آپ ان کے گرد کتنے فریم رکھ سکتے ہیں؟ انہیں مختلف انداز میں دیکھنے سے آپ کیا سیکھتے ہیں؟ اور یہ کس طرح آپ کو مختلف انداز میں عمل کرنے کے لیے آزاد کرتا ہے؟

آپ میں سے کسی کی آواز پہلے ہی میرے کانوں تک پہنچ رہی ہے۔ ''یہ کوئی اتنا آسان کام بھی نہیں۔ بعض اوقات اسے کرتے ہوئے، میں بہت دکھی ہوتا ہوں۔'' عجیب فضول آدمی ہیں آپ بھی، دکھ کیسا؟ یہ ایک کیفیت ہے۔ یاد کیجیے، کتاب کے شروع میں ہم نے تعلق اور ترکِ تعلق کے متعلق گفتگو کی تھی نا؟ دکھی مشاہدے سے خود کو الگ کرنے اور اسے ایک نئے رنگ سے دیکھنے کی اہلیت ہی دراصل خود کو ری فریم کرنے کی صلاحیت کی بنیادی شرط ہے۔ تبھی

آپ اپنی اندرونی تصویر اور جسمانی حرکات و سکنات کو بدل سکتے ہیں۔ اگر آپ پہلے ناکارہ اور کمزور کیفیت میں تھے تو اب آپ کو اسے بدلنے کا طریقہ آتا ہے۔ اگر آپ کوئی بھی چیز ایسے فریم میں ڈال رہے ہیں جس سے آپ کو کوئی فائدہ نہیں، تو اس فریم کو بدل ڈالیں۔

ری فریم کرنے کا ایک طریقہ تو یہ ہے کہ کسی مشاہدے یا رویے کا مطلب بدل دیا جائے۔ ایسی صورتِ حال کا تصور کیجیے جس میں کوئی شخص ایسا کام کرتا ہے جو آپ کو پسند نہیں اور آپ اس کے رویے کا ایک خاص مفہوم سمجھتے ہیں۔ ایک جوڑے کی مثال لے لیتے ہیں جہاں شوہر کو کھانا پکانے میں لطف آتا ہے اور وہ اپنے پکائے ہوئے کھانے کی تعریف بھی چاہتا ہے۔ جب کہ اس کی بیوی کھانے کے دوران خاموش رہتی ہے۔ شوہر اس بات پر بری طرح جلتا ہے۔ اگر بیوی کو کھانا اچھا لگا ہے تو اسے اس کی تعریف کرنی چاہیے۔ اس کی خاموشی کا مطلب یہ ہے کہ اسے کھانا پسند نہیں آیا۔ بیوی کے رویے کے متعلق اس کے تصور کو ری فریم کرنے کے لیے آپ کیا کر سکتے ہیں؟ یاد رہے شوہر کے نزدیک اہم چیز، اظہارِ پسندیدگی ہے۔ مفہوم کی ری فریمنگ کسی کے تصور کی تبدیلی سے عبارت ہوتی ہے۔ وہ... کسی کے لیے کیا چیز اہم ہے... کو اس انداز میں سپورٹ کرتی ہے، جس کا اس نے پہلے کبھی سوچا بھی نہیں ہوتا۔ ہم کھانا بنانے والے سے یہ بھی کہہ سکتے ہیں کہ شاید اس کی بیوی کھانے سے اتنی زیادہ محظوظ ہو رہی تھی کہ وہ کھانے کے دوران میں بولنے میں وقت ضائع نہیں کرنا چاہتی تھی۔ ایکشن الفاظ کی نسبت زیادہ زور سے گونجتا ہے، ٹھیک ہے نا؟ ایک اور امکان یہ بھی ہو سکتا ہے کہ اسے خود اپنے رویے کے مفہوم کو ری فریم کرنے پر مجبور کیا جائے۔ اس سے پوچھا جا سکتا ہے: ''کیا کوئی ایسا وقت یاد ہے جب کھانے سے لطف اندوز ہونے کی وجہ سے، تم کھانے کے دوران میں خود بھی خاموش رہے ہو؟'' اس کی بیوی کا رویہ، خود اس کے پیدا کردہ فریم کی وجہ سے، اسے پریشان کن لگ رہا تھا۔ اس طرح کے معاملات میں فریم کی تبدیلی کے لیے معمولی سی لچک درکار ہوتی ہے۔

دوسری قسم کی ری فریمنگ، ایک ایسے رویے کے ساتھ کام کرنے سے متعلق ہے جسے آپ خود بھی پسند نہیں کرتے۔ آپ اسے عموماً اس لیے پسند نہیں کرتے کیوں کہ اس رویے کی بدولت، آپ کی شخصیت کا ابھرنے والا تاثر آپ کو اچھا نہیں لگتا۔ اسے ری فریم کرنے کا انداز یہ ہے کہ ایسی صورتِ حال یا سیاق و سباق کا تصور کیا جائے جہاں یہ رویہ آپ کے پسندیدہ مقصد کے حصول میں آپ کے لیے کارآمد ہو۔

فرض کیجیے، آپ سیلز مین ہیں۔ آپ اپنی پراڈکٹ کی تفصیلات جاننے میں سخت محنت کرتے ہیں لیکن کسی کسٹمر سے بات کرتے ہوئے آپ اتنی انفارمیشن اسے دے ڈالتے ہیں کہ وہ پریشان ہو جاتا ہے اور بعض اوقات خریدنے کا فیصلہ مؤخر کر دیتا ہے۔ سوال یہ ہے کہ ایسا رویہ کہاں زیادہ مؤثر ثابت ہوگا؟ اشتہار کی کاپی لکھنے کے بارے میں کیا خیال ہے؟ یا پراڈکٹ کی تکنیکی معلومات پر لکھنا کیسا رہے گا؟ معلومات کا بہت زیادہ جاننا اور اس تک فوری رسائی کی صلاحیت کسی امتحان کی تیاری یا اپنے بچوں کے ہوم ورک میں مدد میں بھی بہت مفید ثابت ہو سکتی ہے۔ اب دیکھ لیجیے، رویہ بذاتِ خود مسئلہ نہیں ہوتا، مسئلہ یہ ہے کہ یہ استعمال کہاں ہو رہا ہے۔ کیا آپ اپنی زندگی میں ایسی مثالوں کے متعلق سوچ سکتے ہیں؟ تمام انسانی رویے کسی نہ کسی حوالے سے مفید ہوتے ہیں۔ کسی بھی چیز کا التوا میں ڈالنا یقیناً ٹھیک نہیں ہوتا۔ تاہم کیا یہ بہتر نہیں ہوگا کہ غصے یا دکھ کی کیفیت کو کسی اور دن پر اٹھا رکھا جائے ـــــ اور پھر اس کے کبھی قریب نہ پھٹکا جائے۔

ایسے مشاہدات اور خیالات کے لیے، جن سے آپ پریشان ہوتے ہیں، آپ ری فریمنگ مشقیں کرنا سیکھ سکتے ہیں۔ مثلاً ایسے شخص یا مشاہدے کے متعلق سوچیے جس نے آپ کا ذہن پراگندہ کیا ہوا ہے۔ آپ دن بھر کے کام سے تھکے ہارے گھر لوٹتے ہیں اور اس وقت بھی آپ کے سپروائزر کا آخری لمحے میں دیا ہوا بے ہودہ پراجیکٹ آپ کے سر پر سوار ہے۔ آپ اس سے نجات پانے کے بجائے، اس الجھن کے ہمراہ گھر آ جاتے ہیں۔ اب آپ اپنے بچوں کے ساتھ ٹی وی دیکھ رہے ہیں اور درحقیقت انتہائی غصے کی کیفیت میں اپنے سپروائزر اور اس کے احمقانہ پراجیکٹ کے بارے میں سوچ رہے ہیں۔

ویک اینڈ کے موقع پر اپنے ذہن کو پریشان رکھنے کے بجائے، آپ اپنے مشاہدے کو اس انداز میں ری فریم کرنا یقیناً سیکھ سکتے ہیں جو آپ کے محسوسات کو بہتر بنا سکے۔ خود کو اس سے لاتعلق کرنے سے ابتدا کیجیے۔ اپنے سپروائزر کا خاکہ اپنے ہاتھ میں لیجیے۔ اس کے چہرے پر مضحکہ خیز عینک کے ساتھ لمبی سی ناک اور اس کے نیچے مونچھیں بنا دیجیے۔ کارٹون جیسے مزاحیہ انداز میں اس کی آواز سننے کی کوشش کیجیے۔ اس کے لہجے میں گرم جوشی اور دوستی محسوس کیجیے اور اسے یہ کہتے سنیے کہ اس پراجیکٹ میں اسے آپ کی مدد کی ضرورت ہے۔ کیا آپ اس کی مدد کر سکیں گے۔ یہ سب کچھ کر ڈالنے کے بعد، شاید آپ خود یہ محسوس کریں کہ آپ کا سپروائزر شدید دباؤ میں ہے اور اسی وجہ سے غالباً وہ آپ کو پراجیکٹ کے بارے میں پہلے بتانا بھول گیا

تھا۔ ممکن ہے آپ کے ذہن میں بھی کوئی ایسی صورتِ حال آ جائے جب آپ نے کسی اور کے ساتھ ایسا ہی برتاؤ کیا تھا۔ خود سے سوال کیجیے کہ کیا یہ صورتِ حال اتنی اہمیت کی حامل ہے کہ اس کی وجہ سے آپ کا ویک اینڈ ہی غارت ہو جائے۔ آپ گھر میں بیٹھے ہوئے کیوں بلاوجہ اتنے پریشان ہو رہے ہیں۔

میں یہ نہیں کہتا کہ مسئلے کا کوئی وجود ہی نہیں۔ ممکن ہے آپ نئی ملازمت چاہتے ہوں یا اپنے موجودہ کام میں بہتر ابلاغ کے خواہاں ہوں۔ لیکن اگر یہ معاملہ ہے تو آپ کو ذہن میں الٹے سیدھے خیالات لانے، معاملے کو لٹکانے کے بجائے، اس مسئلے کی طرف توجہ دینی چاہیے اور اپنے قریبی لوگوں کے ساتھ نازیبا سلوک سے اجتناب کرنا چاہیے۔ چند دفعہ یہ عمل ذرا سوچ سمجھ کر کیجیے۔ اس کے بعد آپ کے سپروائزر کا تصور موٹے چشمے، لمبی ناک اور مضحکہ خیز مونچھوں کے ساتھ ایسا چسپاں ہو گا کہ آپ انہیں جدا نہیں کر سکیں گے۔ اور آپ اس کی بات سنتے ہوئے اس طرح پریشان نہیں ہوں گے ــــ ایک نئی فیڈ بیک جنم لے گی اور آپ دونوں کے مابین ماضی کے تحرک اور ردِعمل کا تعامل ایک نئی اور بہتر شکل اختیار کر لے گا۔

میں نے ان ری فریمز کو، ان معاملات کے لیے آسان طریقوں میں استعمال کیا ہے جنہیں لوگ بہت بڑے مسائل سمجھتے ہیں۔ اکثر، پیچیدہ حالات میں، ممکن ہے اپنی مطلوبہ کیفیت تک رسائی کے لیے چھوٹے ری فریمز کا ایک پورا سلسلہ ہی بنانا پڑے۔

اپنے وسیع تر مفہوم میں، کسی بھی چیز کے متعلق منفی احساسات کو ختم کرنے کے لیے ری فریمنگ استعمال کی جا سکتی ہے۔ اپنے آپ کو کسی تھیٹر میں تصویر کرنا، انتہائی مؤثر تکنیکوں میں سے ایک ہے۔ تنگ کرنے والے مشاہدے کو آپ سکرین پر ایک فلم کی طرح دیکھیں۔ شروع میں غالباً آپ اسے کسی کارٹون کی طرح تیزی سے آگے بڑھانا چاہیں گے۔ اس پر سرکس کی موسیقی لگانا بھی شاید آپ پسند کریں۔ پھر شاید آپ اسے الٹی سمت (backward) پلے کرنا چاہیں تاکہ اس کے سارے مناظر زیادہ سے زیادہ لایعنی دکھائی دیں۔ یہ تکنیک کسی ایسی چیز پر آزمائیں جو آپ کو مسلسل پریشان کر رہی ہے۔ جلد ہی آپ اس کا منفی اثر زائل ہوتا محسوس کریں گے۔

یہی تکنیک فوبیاز (phobias) کے ساتھ بھی استعمال ہو سکتی ہے لیکن ذرا ہمت سے کام لینا پڑتا ہے۔ فوبیا عموماً لمسیاتی سطح پر خاصا نیچے تک موجود ہوتا ہے۔ چنانچہ مؤثر ری فریمنگ کے لیے، آپ کو اس سے زیادہ فاصلہ فراہم کرنا پڑے گا۔ فوبیائی ردِعمل اتنے طاقت ور ہوتے ہیں

کہ لوگ محض کسی چیز کا خیال آنے پر ردعمل کر ڈالتے ہیں۔ ایسے لوگوں سے نمٹنے کا طریقہ یہ ہے کہ انہیں ان کی (ذہنی) تصاویر سے متعدد بار لاتعلق کیا جائے۔ ہم اسے ڈبل لاتعلقی کا نام دیتے ہیں۔ مثلاً: اگر آپ کو کوئی فوبیا ہے تو آپ یہ ایکسرسائز ضرور آزمائیں۔ ایسے دور میں چلے جائیں جب آپ پوری طرح توانا اور زندہ دلی محسوس کرتے تھے۔ وہ کیفیت خود پر طاری کریں اور ان قومی اور پُراعتماد احساسات کو ذہن میں لائیں۔ اب خود کو ایک روشن حفاظتی غبارے کے اندر محفوظ ہوتا دیکھیں۔ اس تحفظ کے حصول کے بعد اپنے پسندیدہ ذہنی مووی تھیٹر میں چلے جائیں۔ کسی بھی ایسی آرام دہ نشست پر بیٹھ جائیں جہاں سے آپ کو سکرین اچھی طرح دکھائی دے۔ اس کے بعد، اپنے آپ کو اپنے بدن سے باہر پروجیکشن بوتھ کی طرف تیرتا محسوس کریں اور یہ احساس ساتھ رہے کہ آپ اپنے حفاظتی غبارے کے اندر محفوظ ہیں۔ نیچے کی جانب خود کو ناظرین کے ساتھ بیٹھے اور خالی سکرین کی جانب دیکھتے ہوئے، دیکھیں۔ یہ سب کر ڈالنے کے بعد سکرین کی طرف نظر کیجیے اور آپ کو پریشان کرنے والے کسی بھی مشاہدے یا فوبیا کے بلیک اینڈ وائٹ خاکے کا ساکت فریم دیکھیے۔ آپ ناظرین کے درمیان بیٹھے ہوئے اور سکرین پر ہونے والے واقعات کو دیکھتے ہوئے خود اپنے آپ کو دیکھ رہے ہیں۔ اس طرح آپ اس سے دوگنا لاتعلق ہو رہے ہیں۔ اسی کیفیت میں، بلیک اینڈ وائٹ خاکے کو اُلٹی جانب، انتہائی تیزی سے چلایے تاکہ آپ ان چیزوں کو، جو آپ کو تنگ کرتی رہی ہیں، عام سے فلمی انداز میں یا مضحکہ خیز صورتِ حال میں دیکھ سکیں۔ ناظرین کے درمیان بیٹھے اس فلم کو سکرین پر دیکھتے ہوئے اور اس پر اپنے ہی مزے دار اور مزاحیہ تاثرات کو جنم لیتے دیکھیں۔

آیے، اسے ایک قدم اور آگے بڑھاتے ہیں۔ میں اس میں آپ کے اس توانا حصے کو، جو بوتھ میں موجود ہے، تیرتے ہوئے واپس، ناظرین میں موجود آپ کے جسم میں آتے دیکھنا چاہتا ہوں۔ پھر وہاں سے آپ اٹھ کر سکرین کے پاس چلے آئیں۔ اس کام کے لیے آپ کو انتہائی مضبوط اور پُراعتماد کیفیت میں ہونا چاہیے۔ پھر آپ اپنے وجود کے ابتدائی حصے کو بتائیں کہ آپ اسے مسلسل بغور دیکھتے رہے ہیں اور اس سے دو تین ایسے طریقے تلاش کیے ہیں جو اس کے مشاہدے کو بدلنے میں مدد کر سکتے ہیں۔ مفہوم یا عبارت کے دو تین ری فریم، جو اب بھی اور مستقبل میں بھی، اس مشاہدے کو مختلف انداز میں ہینڈل کرنے میں معاون ثابت ہوں گے ــــ آپ کا نسبتاً نوجوان وجود، دانش مندانہ تصورات کے ساتھ، بہتر طریقے سے کوئی بھی دکھ، درد یا خوف ذہن پر لادنے کی کوئی ضرورت نہیں۔ اپنی کم عمری کے دور کی نسبت آپ

کہیں زیادہ توانا اور مضبوط ہیں اور وہ پرانا مشاہدہ محض ایک بھولی بسری کہانی ہے اور کچھ بھی نہیں۔

کسی بھی ایسی صورتِ حال پر قابو پانے کے لیے جس سے ماضی میں آپ کا (نسبتاً نوجوان) وجود پریشان ہوا کرتا تھا، اس کی مدد کیجیے۔ پھر اسی نشست کی جانب واپس لوٹیے اور فلم کو تبدیل شدہ شکل میں دیکھئے۔ اپنے ذہن میں وہی منظر پلے کیجیے۔ تاہم اس بار اپنے (نوجوان) وجود کو صورتِ حال پر انتہائی اعتماد سے قابو پاتے، غور سے دیکھئے۔ یہ کام کرنے کے بعد، آپ کو دوبارہ سکرین کی طرف جانا چاہیے اور اپنے (کم عمر) وجود کو مبارک دینی چاہیے اور اسے اس فوبیا، خوف یا دکھ سے نجات کی خوش خبری سنایے۔ پھر اس کم عمر وجود کو خود اپنے اندر واپس ڈال لیجیے۔ آپ کو یقین ہونا چاہیے کہ نہ صرف وہ پہلے سے کہیں زیادہ توانا اور پُراعتماد ہے بلکہ یہ آپ کی زندگی کا اہم جزو بھی ہے۔ اپنے اندر موجود کسی بھی اور فوبیا کے ساتھ یہی عمل کیجیے پھر کسی اور شخص کے ساتھ بھی یہ مشق دہرایے۔

یہ ناقابل یقین حد تک طاقت وَر مشاہدہ ثابت ہوسکتا ہے۔ میرا ایسے لوگوں سے پالا پڑتا رہا ہے۔ جو اپنے خوف ناک قسم کے فوبیاز کے ساتھ طویل عرصہ گزار چکے تھے۔ اکثر اوقات، ان کے یہ خوف مٹانے میں محض چند لمحوں کا وقفہ درکار ہوا۔ ایسا کیوں ہوا؟ محض اس لیے کہ فوبیائی کیفیت میں جانے کے لیے خصوصی اندرونی تصاویر درکار ہوتی ہیں۔ اگر آپ ان تصاویر کو بدل ڈالیں تو آپ اس شخص کی وہ کیفیت تبدیل کر دیں گے جو اس مشاہدے کے متعلق سوچتے ہوئے وہ پیدا کرتا ہے۔ بعض لوگوں کو، ان مشقوں کی خاصی تعداد کے لیے ذہنی نظم و ضبط اور تخیلاتی قوت کی ایسی سطح چاہیے ہوتی ہے جس تک ان کی پہلے کبھی رسائی نہیں ہوئی ہوتی۔ چنانچہ میری جانب سے دی جانے والی کئی ذہنی حکمت عملیاں آپ کو ابتدا میں عجیب سی لگ سکتی ہیں۔ تاہم آپ کا ذہن ان طریقوں میں کام کرسکتا ہے اور اگر آپ ان حکمت عملیوں پر احتیاط سے عمل کریں تو آپ ہر وقت خود کو متوازن محسوس کریں گے۔

ری فریمنگ کے متعلق ایک اہم بات یاد رکھنے کی یہ ہے کہ تمام انسانی رویوں کا، کسی نہ کسی حوالے سے کوئی مقصد ہوتا ہے۔ اگر آپ سگریٹ پیتے ہیں تو یہ کام آپ محض سگریٹوں کو اپنے پھیپھڑوں میں ڈالنے کے لیے ایسا نہیں کرتے۔ آپ دراصل ایسا کر کے بعض سماجی صورتوں میں خود کو زیادہ پُرسکون اور مطمئن محسوس کرتے ہیں۔ آپ نے یہ رویہ اپنے کسی فائدے کے لیے اختیار کیا تھا۔ چنانچہ بعض معاملات میں آپ اپنے رویے میں پوشیدہ

ضرورت کو صحیح طرح سمجھے بغیر، اس رویے کی ری فریمنگ کے عمل کو ناممکن بھی محسوس کر سکتے ہیں۔ سموکنگ کے علاج کے سلسلے میں جب لوگ الیکٹرو شاک تھراپی کو آزماتے ہیں تو بعض اوقات یہی مسئلہ پوری شدت سے سامنے آتا ہے۔ ممکن ہے انہیں ہر وقت پریشانی محسوس کرنے یا زیادہ کھانا کھانے جیسی کسی بُری چیز سے شاک پہنچتا ہو۔ میں یہ نہیں کہتا کہ اپروچ بُری ہے۔ میں تو صرف یہ کہہ رہا ہوں کہ یہ لاشعوری ارادے کی دریافت میں ہمارے لیے مفید ہے تاکہ ہم اس ضرورت کو زیادہ بہتر انداز میں پورا کر سکیں۔ ہر انسانی رویہ کسی نہ کسی انداز میں حالات سے مطابقت رکھتا ہے۔ اس کا مقصد ہی کسی ضرورت کو پورا کرنا ہوتا ہے۔ لوگوں کو سگریٹ سے متنفر کرنا قطعی کوئی مسئلہ نہیں لیکن میں یہ یقین بھی حاصل کرنا چاہتا ہوں کہ میں ان کے لیے ایسے نئے متبادل رویے بھی تشکیل دوں جو سگریٹ کے بُرے اثرات کی طرح، کوئی منفی اثرات پیدا کیے بغیر، ان کی ضرورت کو پورا کر سکیں۔ اگر سگریٹ پینے سے انہیں سکون، اعتماد اور ارتکاز ملتا ہے تو انہیں اس ضرورت کی تکمیل کے لیے کوئی بہتر رویہ اپنانے کی احتیاج ہے۔

رچرڈ بینڈلر اور جان گرائنڈر نے آپ کے کسی بھی ناپسندیدہ یا غیر ضروری رویے کو پسندیدہ رویے میں بدلنے کے لیے ـــــ جب کہ پُرانے رویے سے حاصل شدہ سارے اہم فوائد برقرار رہتے ہیں ـــــ چھ مرحلوں پر مشتمل ری فریمنگ پراسس تشکیل دیا ہے۔

1) اپنے اس پیٹرن یا رویے کو، جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں، اچھی طرح پہچانیں۔

2) اپنے لاشعور کے اس حصے سے رابطہ قائم کریں جو رویے کو جنم دیتا ہے۔ اس کے اندر جا کر اس سے اپنے بارے میں درج ذیل سوال کیجیے۔ اس دوران جسمانی سنسنی، بصری خاکوں یا آوازوں میں ـــــ جو آپ کے سوال کے جواب میں پیدا ہوتے ہیں ـــــ ہونے والی تبدیلیوں کو معلوم کرنے کے لیے محتاط انداز میں منفعل رہیے۔ سوال ہے: ''کیا ایکس نامی رویے کو جنم دینے والا (میرے وجود کا حصہ) شعوری طور پر مجھ سے ابلاغ کرنے کے لیے تیار ہے؟'' اب اس حصے سے ـــــ ہم اس حصے کو حصہ الف کا نام دیں گے ـــــ کہیے کہ اثباتی جواب کی صورت میں اسے سگنل کو شدت سے ظاہر کرنا ہے اور منفی جواب کی صورت میں سگنل کو غائب کر دینا ہے۔ اب مثبت اور منفی جواب کے لیے جزو الف سے سوال کر کے، اس ردعمل کو آزمایئے تاکہ آپ دونوں طرح کے تاثرات میں فرق کر سکیں۔

3) ارادے کو رویے سے الگ کیجیے۔ جزو الف سے تعاون کی آمادگی پر اس کا شکریہ ادا کیجیے۔ پھر اس سے پوچھیے، آیا وہ آپ کو یہ بتانے کے لیے تیار ہے کہ وہ رویہ ایکس پیدا کر کے، آپ کے لیے کیا کرنے کی کوشش کرتا رہا ہے۔ سوال پوچھتے ہوئے، ایک بار پھر منفی یا مثبت ردِعمل کو پہچاننے کے لیے چوکس رہیے۔ نوٹ کیجیے کہ ماضی میں یہ رویہ آپ کو کیا فائدے پہنچا چکا ہے۔ پھر ان مفادات کو قائم رکھنے کے لیے اپنے اس جزو کا شکریہ ادا کیجیے۔

4) ارادوں کی تکمیل کے لیے متبادل ارادوں کو جنم دینا۔ اب اپنے اندر جایے اور اپنے انتہائی تخلیقی جزو سے رابطہ کیجیے اور اس سے ایکس نامی رویے سے بہتر یا اسی طرح کے تین متبادل اچھے رویے جنم دینے کو کہیے، تاکہ ہم مذکورہ جزو الف کے ارادوں کی تکمیل کر سکیں۔ کیا تین نئے رویے پیدا کرنے کے بعد آپ کے تخلیقی جزو نے آپ کو مثبت سگنل دیا ہے۔ اب آپ اپنے تخلیقی جزو سے پوچھیے کہ کیا وہ یہ تین رویے بتانے کے لیے تیار ہے۔

5) جزو الف سے ان نئے رویوں کو قبول کرنے اور بوقتِ ضرورت انہیں جنم دینے کی ذمہ داری دیجیے۔ اب جزو الف سے پوچھیے آیا یہ تین رویے "ایکس" رویے کی طرح مؤثر ہیں، پھر جزو الف سے پوچھیے کہ کیا وہ مطلوبہ صورتوں میں—— جہاں اس کے ارادوں کی تکمیل ہونا ہے—— ان نئے رویوں کو جنم دینے کی ذمہ داری قبول کرنے پر آمادہ ہے۔

6) ماحولیاتی چیک بنایے۔ اپنے اندر جا کر پوچھیے کہ کیا آپ کے دوسرے متعلقہ اجزا کو مذکورہ مذاکرات پر کوئی اعتراض تو نہیں یا وہ آپ کی مدد کرنے پر متفق ہیں۔ پھر مستقبل میں قدم رکھ کر ایسی صورتِ حال کا تصور کیجیے جہاں پرانا رویہ حرکت میں آ جاتا تھا اور نئے رویوں میں سے کسی ایک کا مشاہدہ کیجیے، کیا پرانے فائدے اب بھی حاصل ہو رہے ہیں، مستقبل کی ایک اور صورتِ حال میں جایے، جہاں ناپسندیدہ رویے کو کام کرنا تھا اور نئے امکانی رویوں میں سے کسی کے استعمال کا مشاہدہ کیجیے۔ اگر آپ کو، ان رویوں کے متعلق، آپ کے دوسرے اجزا کے اعتراض کا سگنل ملتا ہے تو آپ کو دوبارہ ابتدا سے آغاز کرنا چاہیے اور معترض جزو کی شناخت کرنی چاہیے اور ماضی سے حاصل شدہ فائدوں کی جان کاری بھی لینی چاہیے اور ایسے نئے امکانات پیدا کرنے کے

لیے اسے جزو الف کے ساتھ کام کرایے جو نہ صرف پرانے فائدوں کو قائم رکھ سکیں بلکہ نئے امکانات کا سیٹ بھی مہیا کر سکیں۔ ممکن ہے، اپنے اجزا سے گفتگو کرنے کی بات آپ کو عجیب سی لگے لیکن یہ وہ بنیادی ہپناٹک (hypnotic) پیٹرن ہے جسے ڈاکٹر اریکسن، بینڈلر اور گرائنڈر نے بے پناہ مفید اور کارگر محسوس کیا ہے۔

مثال کے طور پر، آپ نے خود کو مسلسل زیادہ کھانے والا محسوس کیا ہے تو آپ سوئش (swish) پیٹرن بھی کام میں لا سکتے ہیں جو آپ کو نئے رویے پیدا کرنے میں مدد دے گا یا آپ اسے ایسے رویے کے طور پر پہچان لیں گے جسے تبدیل کیا جانا چاہیے۔ آپ اپنے لاشعور سے اس معاملے میں مدد لے سکتے ہیں کہ ماضی میں اس پیٹرن سے آپ کو کیا فائدے ملے ہیں، ممکن ہے آپ دریافت کر لیں کہ آپ اپنی تنہائی دور کرنے کے لیے—— اپنی کیفیت میں تبدیلی لانے کے لیے—— خوراک کا استعمال کرتے ہیں، یا ممکن ہے یہ آپ کو احساسِ تحفظ دینے میں مدد دیتی ہو اور سکون پہنچاتی ہو۔ اس کے بعد آپ خود کو تعلق اور ساتھ یا تحفظ اور ذہنی سکون دینے کے لیے تین نئے طریقے پیدا کر سکتے ہیں۔ ممکن ہے آپ ہیلتھ کلب میں شمولیت کر لیں، جہاں لوگوں نے میل ملاپ، سکون اور تحفظ کا احساس، دوستانہ ماحول کا ایک سلسلہ بن جائے۔ خوراک سے توجہ ہٹنے سے، آپ کا ناپسندیدہ موٹاپا بھی دور ہو جائے اور آپ پہلے سے زیادہ متاثر کن شخصیت بن کر ابھریں۔ ممکن ہے آپ روحانی استغراق کے ذریعے تمام کائنات کے ساتھ ایکتا کا احساس جنم دے لیں اور اس طرح ماضی کی نسبت کہیں زیادہ پُرسکون اور محفوظ محسوس کر سکیں۔

ان متبادل رویوں کے حصول کے بعد ان کی موزونیت جانچیے—— یعنی یہ یقین کیجیے کہ آپ کے تمام اجزا مستقبل میں ان نئے پسندیدہ رویوں کے استعمال میں، آپ کے ساتھ تعاون پر تیار ہیں۔ اگر آپ انہیں موزوں سمجھتے ہیں تو آپ کا نیا چناؤ آپ کی خواہشات کے حصول میں معاون ہو کر، آپ کے لیے نئے رویے جنم دے گا اور اس مقصد کے لیے آپ کو زیادہ کھانے کی ضرورت نہیں پڑے گی۔ اب مستقبل میں قدم بڑھایے اور اپنے ذہن میں اس نئے چناؤ کو مؤثر طریقے سے استعمال ہوتے مشاہدہ کیجیے اور اب جنم لینے والے نتائج کو نوٹ کیجیے۔ ان نئے رویوں کے لیے اپنے لاشعور کا شکریہ ادا کیجیے اور ان سے لطف اندوز ہویے۔ ممکن ہے پرانے رویے کی جگہ نئے پسندیدہ رویے کو لاتے ہوئے آپ اب بھی سوئش پیٹرن کرنا چاہیں بشرطیکہ آپ دریافت کر لیں کہ آپ کے لاشعور کی ضروریات کے لیے پچھلے

ناپسندیدہ رویے کی نسبت کون سا رویہ زیادہ بہتر رہے گا۔ آپ نے اپنے سامنے نئے امکانات رکھ دیئے ہیں۔

ری فریمنگ کے چھ مراحل

6- جزو کو رویے کے لیے ذمہ دا ٹھہرایے۔ متبادل رویوں کو حقیقی روپ دینے کی ذمہ داری لیجیے اور فرد سے تبدیل شدہ رویے کا مشاہدہ کرایے۔

5- موزونیت کا چیک۔ کیا بعض اجزا معترض ہیں؟

4- تخلیقی جزو کو رویے کے ذمہ دار جزو کے ساتھ منسلک کیجیے اور فوائد کے حصول کے لیے تین دوسرے طریقے تلاش کیجیے۔

3- فوائد کو دریافت کیجیے۔ (ممکن ہے یہ شعوری ذہن میں موجود نہ ہوں)

2- سگنل سسٹم ترتیب دیجیے۔

1- فرد کے اس جزو تک رسائی کیجیے جو رویے کے لیے ذمہ دار رہا ہے۔

تقریباً کسی بھی قسم کے منفی مشاہدے کو ری فریمنگ کے ذریعے مثبت بنایا جا سکتا ہے۔ بارہا آپ نے یہ فقرہ کہا ہوگا، ''کسی دن میں اپنے ماضی میں جھانکوں گا اور اس پر ہنس رہا ہوں گا۔'' آج ہی کیوں نہ پیچھے مڑ کر دیکھا جائے اور اس پر ہنس لیا جائے؟ یہ سارا معاملہ محض تناظر کا ہے۔ یہ نوٹ کرنا بہت اہم ہے کہ آپ سوئش پیٹرنز اور دوسری تکنیکوں کے ذریعے کسی کی (ذہنی) تصاویر کو ری پروگرام کر سکتے ہیں لیکن اگر کسی کو نئے رویے کی نسبت پرانے رویے سے زیادہ فائدے مل رہے ہیں تو غالباً وہ دوبارہ اپنے پرانے رویے پر لوٹ جائے گا۔ مثلاً اگر میں کسی ایسی عورت پر کام کرتا ہوں جس کا پاؤں بے وجہ سن ہو جایا کرتا ہے اور میں اس کے پیدا ہونے کی وجوہات اس کے ذہن اور جسمانی کیفیت میں ڈھونڈ نکالتا ہوں اور وہ عورت بھی اپنے جسم میں ایسے سگنل دینا سیکھ لیتی ہے جس کی بدولت اس کا پاؤں سن نہیں ہوتا یعنی اس کا مسئلہ حل ہو گیا۔ تاہم اس صورت سے پیدا شدہ فوائد مثلاً شوہر کا برتن دھونا، اس پر خصوصی توجہ دینا، پاؤں کا مساج کرنا، حاصل نہ ہونے کی بدولت، وہ گھر پہنچتے ہی دوبارہ اپنے پرانے رویے کی طرف لوٹ سکتی ہے۔ شروع کے چند ہفتوں یا مہینوں میں شوہر بہت خوش ہوگا کہ اس کی بیوی ٹھیک ہو گئی ہے۔ تاہم، یہ سمجھنے کے بعد ـــــ کہ اس کی بیوی بالکل تندرست ہے ـــــ

اس کا شوہر برتنوں کی صفائی کی اس سے توقع کرے گا، لیکن وہ اب اس کے پاؤں کا مساج نہیں کر رہا ہوگا یا خصوصی توجہ دینا چھوڑ دے گا۔ جلد ہی حیرت انگیز انداز میں اس کا مسئلہ دوبارہ ابھرنے لگے گا۔ وہ قطعاً یہ حرکت شعوری طور پر نہیں کر رہی ہوگی۔ اس کے لاشعور کے مطابق، اس کا پرانا رویہ اس کی خواہشوں کی تسکین کرتا تھا۔ چنانچہ اس کا پاؤں دوبارہ سن ہونا شروع ہو جاتا ہے۔

ایسے معاملے میں، اسے ایسے رویے ڈھونڈنے چاہئیں جن کی مدد سے وہ اپنے شوہر کی قربت کا وہی مشاہدہ کر سکے۔ اسے پرانے رویے کی نسبت نئے رویے سے زیادہ فائدے نہیں چاہئیں۔ اپنی کسی ٹریننگ کے دوران میرا ایک ایسی عورت سے ملنا ہوا، جو آٹھ سال سے نابینا تھی۔ وہ غیر معمولی طور پر مطمئن اور مرتکز محسوس ہوئی۔ بعد میں مجھے علم ہوا کہ وہ نابینا تھی ہی نہیں۔ تاہم وہ زندگی نابیناؤں کی طرح ہی گزار رہی تھی۔ کیوں؟ وجہ یہ تھی کہ ابتدائی عمر میں اس کا کوئی حادثہ ہوا تھا جس کی وجہ سے اس کی نگاہ کمزور ہوگئی۔ بقول اس کے، اردگرد کے لوگوں نے اسے بے پناہ محبت اور معاونت دی، اتنی زیادہ کہ اس نے پہلے کبھی زندگی میں سوچا بھی نہیں تھا۔ مزید براں، اس نے محسوس کیا کہ روزمرہ کے چھوٹے چھوٹے کام کرنے پر لوگ اس کی بے پناہ تعریف کیا کرتے تھے کیوں کہ وہ ان کے خیال میں نابینا تھی۔ وہ اسے خصوصی اہمیت دیتے چنانچہ اس نے اس رویے کو مستقل اپنا لیا۔ بعض اوقات تو وہ خود بھی اپنے آپ کو نابینا محسوس کرتی ہے۔ اسے اس طریقے سے بہتر اور کوئی طریقہ نہیں مل سکا جس سے وہ لوگوں کی توجہ اور محبت حاصل کر سکتی۔ اجنبی لوگ بھی اس سے خصوصی سلوک کرتے تھے۔ اس کا رویہ یقیناً بدل جاتا بشرطیکہ اسے اس سے بڑا ایسا رویہ مل جاتا جس سے اسے موجودہ سارے فوائد حاصل ہوتے رہے۔

کتاب کے صفحہ 311 پر موجود

کارٹون یہاں آنا ہے

ساری دُنیا آپ کے خلاف نہیں ہے۔ اربوں لوگ کسی نہ کسی وجہ سے آپ سے لاتعلق ہیں۔

ابھی تک ہماری تمام تر توجہ ان طریقوں پر مرتکز رہی ہے جن کے ذریعے ہم منفی تصورات کو ری فریم کر کے مثبت بنا سکتے ہیں۔ تاہم میں یہ نہیں چاہتا کہ

آپ ری فریمنگ کو تھراپی کے لیے یا اپنی ناپسندیدہ صورتِ حال کو اپنی پسندیدہ صورتِ حال میں تبدیل کرنے کے لیے استعمال کا سوچیں۔ ری فریمنگ حقیقتاً پوشیدہ قوت یا امکان کے استعارے کے علاوہ کچھ بھی نہیں۔ آپ کی زندگی میں چند ایک چیزیں ہی ایسی ہوں گی، جنہیں ری فریمنگ کے ذریعے بہتر شکل نہ دی جا سکتی ہو۔ امکانات سوچ بچار کے لیے، انتہائی اہم فریمز (frames) میں سے ایک ہے۔ تاہم ہم اکثر الٹی سیدھی رسموں میں الجھ جاتے ہیں۔ ممکن ہے ہمیں اچھے نتائج مل رہے ہوں۔ اور یہ بھی ممکن ہے کہ محض ظاہری نتائج ہوں۔ اس لیے یہ مشق ضرور کیجیے۔ آپ ایسے پانچ دل پسند افعال کی فہرست بنائیں جن میں آپ اس وقت مشغول ہیں۔ یہ بہتر تعلقات، مصروفیت کی کوئی شکل، بچوں سے متعلقہ کوئی کام یا آپ کے مالی معاملات، غرض کچھ بھی ہوسکتا ہے۔

اب انہیں پہلے سے بہتر ہوتا تصور کیجیے۔ چند لمحے اس کے متعلق سوچنے میں گزاریے۔ آپ ایسے طریقے تلاش کر کے ـــــ جن کی مدد سے آپ کی زندگی ڈرامائی طور پر بہتر ہوسکتی ہے۔ غالباً خود کو بھی حیران کر دیں گے۔ امکانی ریفریمنگ ایسا کام ہے جو ہم سبھی کر سکتے ہیں۔ اس کے لیے، ایکشن لینے کی ممکنہ ذاتی قوت کو چوکس کرنے کے لیے محض ذہنی لچک درکار ہے۔ ایک اور آخری بات کہتا چلوں جو اس کتاب کی ہر چیز پر منطبق کی جا سکتی ہے۔ ریفریمنگ ایک اور مؤثر فن ہے جسے زیادہ اچھے نتائج کے حصول کے لیے، آپ اپنے ذہنی ٹول بکس (Tool Box) سے نکال سکتے ہیں۔ اسے ایک مسلسل پراسس ـــــ مفروضات کی تحقیق اور اپنے کارآمد افعال کے لیے مفید سیاق و سباق کی تلاش ـــــ کے طور پر، وسیع تر معنویت میں سوچیے، قومی راہ نما اور تمام بڑے ابلاغ ساز ری فریمنگ کے فن کے استاد ہوتے ہیں۔ وہ کسی بھی واقعے کے ذریعے لوگوں کو متحرک کرنا، تقویت دینا اور اسے امکان کا ماڈل بنانا جانتے ہیں۔

آئی بی ایم کے بانی ٹام واٹسن کے متعلق ایک مشہور کہانی عموماً سنائی جاتی ہے۔ اس کے ایک ماتحت کی خوفناک غلطی کی بدولت کمپنی کو دس ملین ڈالر کا نقصان اٹھانا پڑا۔ اسے واٹسن نے اپنے آفس میں بلایا تو اس نے اندر آتے ہی کہا "میرا خیال ہے، آپ میرا استعفیٰ چاہتے ہیں" واٹسن نے اس کی جانب دیکھا اور کہا "مذاق کر رہے ہو؟ ہم نے تو ابھی تمہاری تربیت پر دس ملین ڈالر خرچ کر دیے ہیں۔"

کسی بھی چیز کے واقع ہونے میں کوئی نہ کوئی قیمتی سبق موجود ہوتا ہے۔ بہترین راہ

نما وہ ہوتے ہیں۔ جو سبق سیکھتے ہیں اور خارجی واقعات پر انتہائی طاقت وَر فریم ٹکا دیتے ہیں۔ سیاست، کاروبار، تدریس اور آپ کی گھریلو زندگی، غرض ہر جگہ یہی فریم کام کر رہا ہوتا ہے۔

ہم ایسے لوگوں کو بھی جانتے ہیں جو معکوس (Reverse) ری فریمنگ کرتے ہیں، چاندنی کا ماحول کتنا ہی روشن کیوں نہ ہو، وہ اس میں کوئی نہ کوئی سیاہ بادل ڈھونڈ نکالتے ہیں۔ لیکن ہر معذور سوچ، ہر نقصان دہ رویے کے لیے ایک مؤثر ری فریم ہوتا ہے۔ آپ کسی چیز کو پسند نہیں کرتے؟ اسے بدل دیجیے۔ آپ کے کسی رویے کا انداز آپ کو مدد نہیں دیتا؟ آپ کچھ اور کر لیجیے۔ صرف مؤثر رویے پیدا کرنے کا طریقہ ہی نہیں بلکہ یہ یقین بھی چاہیے کہ وہ بوقت ضرورت موجود بھی ہوگا۔ اگلے باب میں ہم یہ سیکھیں گے کہ بوقت ضرورت کسی بھی مفید رویے کو کس طرح ابھارا جا سکتا ہے۔

ستر ھواں باب

کامیابی تک آپ کی رسائی

''آپ جہاں کہیں بھی ہیں اور جو کچھ بھی آپ کے پاس ہے، اس کے ساتھ جو کچھ آپ کر سکتے ہیں، کیجیے۔'' ـــ تھیوڈر روز ویلٹ

بہت سے لوگوں میں، جن میں مَیں اور آپ بھی شامل ہیں امریکی جھنڈا دیکھتے ہی زبردست جوش و ولولہ پیدا ہونے لگتا ہے۔ تجزیاتی نظر سے دیکھا جائے تو بڑی عجیب سی بات لگتی ہے۔ جھنڈا کپڑے کا ایک ٹکڑا ہی تو ہوتا ہے، مختلف رنگوں اور ڈیزائنوں سے سجا ہوا۔ اس کے اندر کوئی جادوئی قوت بھی نہیں ہوتی۔ تاہم یہ نقطۂ نظر ایک اہم ترین بات بھول جاتا ہے۔ یقیناً یہ بظاہر محض کپڑے کا ایک ٹکڑا ہے لیکن اس کے ساتھ ساتھ یہ ہماری قوم کی عظمتوں اور خصوصیات کا نشان بن کر لہراتا ہے۔ چنانچہ جب کوئی شخص اس جھنڈے کو دیکھتا ہے تو وہ قومی قوت اور اس کی بلندی کے نشان کے طور پر اسے لے رہا ہوتا ہے۔

ہمارے ماحول میں دوسری لاتعداد چیزوں کی طرح جھنڈا بھی کیفیات کے مخصوص سیٹ سے منسلک گویا جہاز کا ایک لنگر، ایک حسیاتی تحرک ہوتا ہے۔ کوئی بھی لفظ یا محاورہ یا لمس یا کوئی بھی چیز لنگر (وجہ تحرک) ہوسکتا ہے۔ یہ کوئی بھی چیز جسے ہم دیکھ، سن یا محسوس کر سکتے ہیں، ذائقہ چکھ سکتے یا سونگھ سکتے ہیں ـــ ہوسکتی ہے۔ حرکت دینے والے یہ لنگر زبردست طاقت کے حامل ہوتے ہیں کیوں کہ یہ فوراً ہی توانا کیفیتوں تک پہنچ سکتے ہیں۔ جب آپ جھنڈا دیکھتے ہیں تو یہی کچھ ہوتا ہے۔ آپ فوراً ہی طاقت ور جذبات اور احساسات کا مشاہدہ کرنے لگتے ہیں۔ اسی سے قوم کے ساتھ آپ کے لگاؤ کا پتا چلتا ہے کیوں کہ یہ تمام احساسات اور جذبے کپڑے کے خاص رنگ اور ڈیزائن سے منسلک ہیں۔

ہماری دنیا محرکات سے بھری پڑی ہے۔ ان میں سے بعض گہرے اور بعض سطحی

نوعیت کے ہوتے ہیں۔ اگر میں آپ سے کہنا شروع کروں: ''ونسٹن اچھا ذائقہ دیتا ہے...'' امکان یہی ہے کہ خود بخود آپ کے منہ سے نکلے گا: ''کسی بھی سگریٹ کی طرح۔'' اگر میں آپ سے پوچھوں: ''آپ مامتا کا کیا مطلب لیتے ہیں؟'' آپ کی زبان بے ساختہ کہہ اٹھے گی، ''جہاں مامتا، وہاں ڈالڈا۔'' غالباً آپ گھر میں آئل استعمال کرتے ہوں گے اور مجھے یقین ہے کہ مامتا کا مفہوم بھی آپ بخوبی جانتے ہیں لیکن اشتہار بازی کے فن نے انتہائی موثر انداز میں آپ کے ذہن کو ایک خاص سمت دے ڈالی حالانکہ آپ اس پر یقین بھی نہیں کرتے ہوں گے۔ اس طرح کے ردعمل ہر وقت جنم لیتے رہتے ہیں۔ بعض لوگوں سے ملتے ہی آپ پر فوراً کوئی اچھی یا بری کیفیت طاری ہو جاتی ہے۔ اس کا انحصار ان کے بارے میں آپ کے احساسات پر ہوتا ہے۔ کوئی گانا سنتے ہی آپ پر وجد کی کیفیت آ جاتی ہے۔ یہ سب طاقت وَر محرکات کا کمال ہوتا ہے۔

اس باب کے ساتھ، کتاب کے اس سیکشن کا اختتام کرنے کی ایک معقول وجہ ہے۔ anchoring کسی مشاہدے کے لیے کارکردگی کا راستہ ہوتا ہے۔ ہم اپنی اندرونی تصاویر یا جسمانی حرکات وسکنات کو لمحے بھر میں تبدیل کر سکتے ہیں۔ نئے نتائج جنم دے لیتے ہیں لیکن یہ تبدیلیاں شعوری غور وفکر چاہتی ہیں۔ تاہم اینکرنگ کے ذریعے کسی بھی صورتِ حال میں، بنا سوچے سمجھے، اپنی پسندیدہ کیفیت کو خود بخود جنم دینے کا مستقل میکانزم آپ تشکیل دے سکتے ہیں۔ جب آپ کسی چیز کو موثر انداز میں اینکر کریں گے تو وہ حسب ضرورت آپ کے پاس ہو گی۔ آپ اب تک اس کتاب میں بہت ہی قیمتی اسباق اور تکنیکیں سیکھ چکے ہیں۔ میرے علم کے مطابق اینکرنگ ہمارے طاقت وَر لاشعوری ردعمل کے تعمیری بہاؤ کے لیے انتہائی موثر تکنیک ہے، چنانچہ یہ لاشعوری ردعمل ہمیشہ ہماری مرضی کے تابع ہوتے ہیں۔ اس باب کے آغاز میں دی گئی کوٹیشن دوبارہ پڑھیے۔ جو کچھ بھی ہمارے پاس موجود ہوتا ہے، اس کی مدد سے ہم بہترین عمل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہم موجود ذرائع کے زیادہ تر حصے کو استعمال کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اینکرنگ ایک ایسا یقینی طریقہ ہے کہ جس سے ہمیشہ اپنے عظیم ترین ذرائع تک ہماری رسائی رہتی ہے۔ یہی طریقہ یقین دلاتا ہے کہ ہم جو چاہتے ہیں، وہ ہمیشہ مل جاتا ہے۔ ہم باقاعدگی سے اینکر کرتے ہیں۔ دراصل ایسا نہ کرنا ناممکن ہے۔ کسی خاص محرک کے ساتھ خیالات، نظریات، جذبات یا کیفیات کی تشکیل شدہ وابستگی ہی تو اینکرنگ (anchering) ہوتی ہے۔ شاید آپ کی نظر سے ڈاکٹر ایوان پیولوف کا ایک تجزیاتی مطالعہ گزرا ہو۔ انہوں نے

کچھ بھوکے کتوں کو اکٹھا کیا اور ان کے سامنے گوشت ایسی جگہ رکھ دیا جہاں وہ اسے سونگھ اور دیکھ تو سکتے تھے مگر اس تک پہنچ نہیں سکتے تھے۔ کتوں کی بھوک کے لیے یہ گوشت زبردست محرک بن گیا۔ جلد ہی ان کے منہ سے بُری طرح رال ٹپکنے لگی۔ کتوں کے رال بہنے کی کیفیت کے دوران میں پیولوف نے ایک خاص انداز کی گھنٹی بھی بجانی شروع کر دی۔ کچھ وقت کے بعد اسے وہاں گوشت رکھنے کی ضرورت نہیں رہی کیوں کہ گھنٹی کی مخصوص آواز کے ساتھ، کتوں کے منہ سے رال اس طرح ٹپکنا شروع ہو جاتی تھی، جیسے گوشت ان کے سامنے موجود ہے۔ اس نے بھوک کی کیفیت یا رال ٹپکنے کے عمل اور گھنٹی کی آواز کے مابین ایک اعصابی تعلق پیدا کر دیا تھا۔ بعدازاں، اسے صرف گھنٹی بجانی پڑتی تھی اور کتوں پر واقعتاً رال ٹپکانے والی کیفیت طاری ہو جاتی۔

ہم خود بھی ایک محرکاتی/تاثراتی دنیا میں رہتے ہیں۔ جہاں انسانی رویوں کا زیادہ حصہ لاشعوری طور پر تشکیل شدہ تاثرات پر مشتمل ہوتا ہے۔ مثلاً بہت سے لوگ پریشانی کے عالم میں فوراً سگریٹ یا الکحل کا سہارا لیتے ہیں، نتھنے پھلانے لگتے ہیں۔ وہ اس کے متعلق سوچتے نہیں۔ وہ بالکل پیولوف کے کتوں کی طرح ہوتے ہیں۔ حقیقتاً ان میں سے بہت سے لوگ اپنے رویے کو بدلنا چاہتے ہیں۔ انہیں لگتا ہے کہ ان کا رویہ لاشعوری اور ناقابل کنٹرول ہے۔ اس کا حل یہ ہے کہ شعوری طور پر اس پراسس سے آگاہ ہوا جائے تاکہ اگر اینکر آپ کی مدد نہ بھی کریں تو بھی آپ انہیں ختم کر کے ان نئے محرکاتی/تاثراتی تعلقات سے بدل دیں جو آپ کو خود بخود آپ کی مطلوبہ کیفیات جنم دے سکتے ہوں۔

یہ اینکرز کس طرح پیدا کیے جاتے ہیں؟ جب بھی کوئی شخص کسی ایسی شدید کیفیت میں ہو جہاں ذہن اور جسم دونوں ہی پوری طرح شامل ہوں اور کیفیت کی بلندی پر، مستقل اور بیک وقت ایک خاص محرک مہیا کیا جا رہا ہو تو محرک اور کیفیت دونوں اعصابی طور پر باہم منسلک ہو جاتے ہیں۔ پھر جب بھی وہ محرک موجود ہوتا ہے، شدید کیفیت خود بخود نتائج دینے لگتی ہے۔ ہم قومی ترانہ گاتے ہیں، اپنے جسم میں مخصوص احساس کو جنم دیتے ہیں اور جھنڈے کی طرف دیکھنے لگتے ہیں۔ وطن سے جاں نثاری کا عہد کرتے ہیں اور ہماری نگاہ جھنڈے پر ہوتی ہے۔ جلد ہی محض جھنڈے کو دیکھ کر یہی جذبات خود بخود ہمارے اندر پیدا ہونے لگتے ہیں۔

تاہم تمام اینکرز مثبت وابستگیوں کے حامل نہیں ہوتے۔ بعض اینکرز منفی اور ناخوش گوار نوعیت کے ہوتے ہیں۔ تیز رفتاری پر چالان کرا لینے کے بعد، جب کبھی بھی آپ ہائی وے کے

اس موڑ سے گزرتے ہیں آپ کو اپنا دل ڈوبتا محسوس ہوتا ہے۔ جب آپ ریئرویو (rearview) شیشے میں سے سرخ روشنی جھلملاتی دیکھتے ہیں تو کیسا محسوس ہوتا ہے؟ کیا یہ فوراً اور خود بخود آپ کی کیفیت کو بدل دیتی ہے؟

کتاب کے صفحہ 317 پر موجود

کارٹون یہاں آئے گا۔

اینکر کی قوت کو متاثر کرنے والی چیزوں میں سے ایک اصلی کیفیت کی شدت بھی ہے۔ بعض اوقات لوگوں کو انتہائی ناخوش گوار مشاہدہ ـــــ بیگم یا باس سے جھگڑا ـــــ ہوتا ہے کہ اس کے بعد سے جب بھی اس شخص کا چہرہ انہیں دکھائی دیتا ہے، ان کے اندر غصے کی آگ بھڑک اٹھتی ہے ـــــ اور پھر اس نکتے کے بعد سے ان کے رشتے یا کام کا تمام لطف غارت ہو جاتا ہے۔ اگر آپ کے ایسے کوئی منفی اینکرز ہیں تو آپ اس باب میں یہ اچھی طرح جان لیں گے کہ انہیں مثبت اینکرز میں کیسے تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ آپ کو یاد نہیں کرنا پڑے گا، یہ عمل خود بخود ہو جایا کرے گا۔

بہت سے اینکرز خوش گوار ہوتے ہیں۔ آپ بیٹلز کے کسی گانے کو موسم گرما کے کسی خوب صورت دن کے ساتھ منسلک کر رہے ہیں، جب بھی آپ یہ گانا سنتے ہیں، آپ کو وہ خاص وقت یاد آ جاتا ہے۔ آپ سیب کی قاشوں سے ڈھکی چاکلیٹ آئس کریم سے لطف اندوز

ہوتے ہوئے، اپنی محبت کو کامیاب ہوتے دیکھتے ہیں اور یہ آئس کریم ہمیشہ کے لیے آپ کی پسندیدہ آئس کریم بن جاتی ہے۔ تاہم آپ اپنی ان صورتوں کی طرف پیولوف کے کتوں کی طرح نہیں دیکھتے کیوں کہ آپ روزانہ ہی کوئی نہ کوئی مشاہدہ اینکر کر رہے ہوتے ہیں جو آپ کے تاثر کو ایک خاص شکل دے دیتا ہے۔

ہم میں سے اکثر لوگ الٹے سیدھے انداز میں اینکر ہو جاتے ہیں۔ ٹی وی، ریڈیو اور روزمرہ کے ہزارہا پیغامات ہم پر بموں کی طرح برس رہے ہوتے ہیں۔ ان میں سے بعض اینکر بن جاتے ہیں اور بعض نہیں بنتے۔ زیادہ تر یہ سب اتفاقی طور پر ہو رہا ہوتا ہے۔ اگر آپ بری یا بھری توانا کیفیت میں ہیں تو جب بھی آپ کا کسی خاص محرک سے رابطہ ہوگا تو امکانی طور پر آپ کا اینکر بن جائے گا۔ محرک کا تسلسل ایک طاقت وَر ربط یا اینکر کرنے کا آلہ ہوتا ہے۔ اگر آپ کوئی چیز اکثر سنتے رہتے ہیں (اشتہاری نعروں کی طرح) تو اس کے آپ کے اعصابی نظام میں اینکر بن جانے کا خاصا امکان ہے، اچھی خبر یہ ہے کہ آپ اس اینکرنگ پراسس کو کنٹرول کر سکتے ہیں، اس طرح آپ مثبت اینکرز قائم اور منفی اینکرز ختم کر سکتے ہیں۔

پوری تاریخ میں، کامیاب لیڈروں کو، اپنے گرد موجود ثقافتی اینکرز کا کامیاب استعمال بخوبی آتا تھا، جب کوئی سیاست دان خود کو جھنڈے میں لپیٹ رہا ہوتا ہے تو وہ اس زبردست اینکر کے سحر کو پوری طرح استعمال کرنے کی کوشش کر رہا ہوتا ہے۔ وہ جھنڈے سے منسلک تمام مثبت جذبات کو خود سے مربوط کرنے کی کوشش میں ہوتا ہے۔ بہترین انداز میں، اس پراسس کا استعمال وطن سے وفاداری اور جان نثاری کے صحت مند اور توانا رجحان کو مزید مضبوط کر رہا ہوتا ہے۔ ذرا سوچیے چار جولائی کی پریڈ دیکھتے ہوئے کیسا لگتا ہے؟ کیا یہ حیرت کی بات ہے کہ کوئی بھی اہم سیاسی امیدوار اس شان دار پریڈ سے غیر حاضر ہونا پسند نہیں کرتا؟ بدترین صورت میں اینکرنگ اجتماعی بدصورتی کی خوف ناک نمائش بھی کر سکتی ہے۔ ہٹلر اینکرنگ کے باکمال ماہرین میں سے تھا۔ اس نے ذہن کی خصوصی کیفیات اور احساسات کو سواستیکا، فوجی دستوں اور عوامی اجتماعات سے منسلک کر دیا تھا۔ اس نے لوگوں پر شدید نوعیت کی کیفیات طاری کر دیں اور ان کی ان کیفیات میں اس نے انہیں متواتر خصوصی اور بے مثال نوعیت کے محرکات، مثلاً سلام کے انداز میں، اپنا کھلا ہاتھ بلند کرنا، مہیا کیے اور بعدازاں انہیں محرکات (قومی کیفیات اور رویوں) کے ذریعے اس نے عوامی جذبات کو بُری طرح اچھالا۔

ری فریمنگ کے باب میں ہم نے غور کیا تھا کہ ایک سے محرکات کے مختلف مفاہیم

ہو سکتے ہیں اور اس کا انحصار ان کے گرد موجود دائروں پر ہوتا ہے۔ مثبت اور منفی دونوں انداز میں اینکر نگ چلتی رہتی ہے۔ ہٹلر نے اپنے پارٹی اراکین کے لیے مثبت، توانا اور قابل فخر جذبات کو نازی علامتوں سے منسلک کر دیا جب کہ اپنے مخالفین میں انہیں علامتوں کو خوف کی کیفیات کے لیے استعمال کیا۔ کیا کسی یہودی اور نازی سپاہی کے لیے سواستیکا کا ایک ہی مفہوم بنتا ہے؟ ظاہر ہے بالکل نہیں۔ تاہم یہودی کمیونٹی نے تاریخ کے اس مشاہدے کے ذریعے ایک طاقت وَر مثبت اینکر کو جنم دیا جس نے بحیثیتِ قوم ان کی تعمیر اور تحفظ میں ایسا کردار ادا کیا جس کا سوچا جانا بھی ناممکن تھا۔ بہت سے یہودی ''دوبارہ کبھی نہیں'' کا سمعی اینکر استعمال کرتے ہیں اور یہ انہیں مکمل عزم اور یقین کی ایسی کیفیت دے دیتا ہے کہ وہ اپنی آزادی کے حقوق کے لیے کچھ بھی کر گزرتے ہیں۔

کئی سیاسی تجزیہ نگاروں کا خیال ہے کہ جمی کارٹر نے وائٹ ہاؤس کے گرد چڑھے پُراسراریت کے ہالے کو ختم کر کے زبردست غلطی کی تھی۔ اپنے دَور کی ابتدا میں، انہوں نے پریذیڈنسی کے زبردست اینکرز کو توڑ ڈالا۔ ان کی نیت یقیناً قابل تعریف تھی۔ مگر مدبرانہ نقطۂ نظر سے یہ محض حماقت تھی۔ اپنی حمایت کو متحرک رکھنے کے لیے طاقت وَر اینکرز کا استعمال کرنے والے لیڈرز زیادہ موثر ثابت ہوتے ہیں۔ رونالڈ ریگن کی طرح انہماک کے ساتھ کچھ ہی امریکی صدور نے قومی پرچم اپنے گرد لپیٹا ہوگا۔ آپ ان کی سیاست پسند کریں یا ناپسند، سیاسی علامت پسندی میں ان کی (یا ان کے مشیروں کی) مہارت کی داد بہرحال دیں گے۔

اینکر نگ صرف انتہائی زبردست جذبات اور مشاہدات تک ہی محدود نہیں ہوتی۔ مزاحیہ اداکار بھی اینکر نگ کے ماہر ہوتے ہیں۔ اچھے کامیڈین مخصوص لہجے، محاورے یا جسمانی حرکات وسکنات کے ذریعے لمحے بھر میں مجمعے کو قہقہے لگانے پر مجبور کر دیتے ہیں۔ وہ یہ کیسے کرتے ہیں؟ وہ آپ کو ہنسانے کے لیے کوئی حرکت کرتے ہیں اور جب آپ اس شدید کیفیت میں آ جاتے ہیں تو وہ ہلکی سی مسکراہٹ، چہرے کا تاثر یا کوئی خاص لہجہ بطور محرک مہیا کر دیتے ہیں۔ وہ متواتر یہی کرتے ہیں۔ یہاں تک کہ قہقہوں کی کیفیت ان کے اظہار سے مربوط ہو جاتی ہے۔ جلد ہی، محض ان کے اس مخصوص اشارے پر آپ اپنی ہنسی ضبط نہیں کر سکتے۔ رچرڈ پرائر بھی اس فن کے ماہر ہیں اور جانی کارسن نے تو پوری ثقافت ہی کو اینکر کر لیا ہے۔ اسے محض اپنی زبان ہلانا پڑتی ہے، فقرہ پورا ہونے سے پہلے اس کے سامعین ہنسی سے لوٹ پوٹ ہونے لگتے ہیں۔ وہ ایسی صورتِ حال پہلے بھی اتنی دفعہ پیدا کر چکا ہے کہ سامعین اس سے بخوبی

واقف ہیں، ان کے ذہن فوراً اسی خاص کیفیت میں چلے جاتے ہیں۔ اور اس وقت کیا ہوتا ہے جب روڈنی ڈینجر فیلڈ کہتا ہے، ''میری بیوی کو لے لو''؟ طبعاً ان الفاظ میں کوئی مزاحیہ چیز نہیں لیکن یہی جملہ ایسی مزاحیہ صورت پیدا کر دیتا ہے کہ کوئی شخص بھی یہ تین الفاظ کہہ کر لوگوں پر ہنسنے پر مجبور کر سکتا ہے۔

ایک زمانے میں مجھے اینکر نگ پر بے پناہ عبور حاصل تھا۔ یہ انہی دنوں کی بات ہے، میرے جان گرائنڈر کے ساتھ، امریکی فوج سے ان کے مختلف شعبوں میں استعداد بڑھانے کے لیے ٹریننگ ماڈلز کے سلسلے میں مذاکرات چل رہے تھے۔ انچارج جنرل نے اوقات، اخراجات، مقامات وغیرہ کے تصفیے کے لیے موزوں افسران کے ساتھ ہماری میٹنگ کا انتظام کر دیا۔ ہم ان سے ایک بڑے کانفرنس ہال میں ملے (اس کی شکل گھوڑے کی نعل جیسی تھی) میز کے بالکل سامنے جنرل کی کرسی رکھی تھی اور یہ واضح تھا کہ جنرل کے نہ ہونے کے باوجود، اس کی کرسی کمرے میں موجود انتہائی طاقت وَر اینکر کی حیثیت رکھتی تھی۔ تمام افسران اسے احترام کی نظر سے دیکھ رہے تھے۔ تمام فیصلے اسی کرسی پر ہوتے تھے۔ اس کی جانب سے دیے گئے کسی بھی حکم پر چون و چرا کی گنجائش نہیں تھی۔ جان اور میں، دونوں نے جنرل کی کرسی کے پیچھے تک ٹہلتے ہوئے جانا یقینی بنایا۔ اسے چھوا اور بالآخر اس پر بیٹھ گئے۔ اس طرح ہم نے افسران کی وہ توجہ اور تاثرات حاصل کر لیے جو صرف جنرل اور اس کی علامت کے لیے مخصوص تھے اور جب ان پر اٹھنے والے اخراجات کا ذکر آیا میں جنرل کی کرسی کے ساتھ لگ کر کھڑا ہو گیا اور انتہائی فیصلہ کن اور تحکمانہ انداز اور جسمانی حرکات و سکنات کے ساتھ انہیں بتانے لگا کہ یہ ہماری مطلوبہ ادائیگیاں ہوں گی۔ ابتدا میں ادائیگی کے مسئلے پر خاصی بحث ہوئی تھی لیکن اس دفعہ کسی نے چوں تک نہیں کی۔ وجہ یہ تھی کہ ہم نے جنرل کی کرسی کو کامیابی سے اینکر بنایا تھا۔ اس طرح الٹی سیدھی بحث میں الجھے بغیر ہم ایک مناسب ادائیگی پر رضامند ہو گئے۔ بات چیت اس انداز میں طے پائی جیسے میں نے انہیں حکم دیا ہے اور انہیں وہ ماننا ہے۔ اعلیٰ سطحی مذاکرات میں مؤثر اینکر نگ کا استعمال ہوا کرتا ہے۔

کئی پیشہ وَر کھلاڑی بھی اینکر نگ کا بطور ہتھیار استعمال کرتے ہیں۔ ممکن ہے وہ اسے اینکر نگ نہ کہتے ہوں اور یہ بھی ممکن ہے کہ وہ شعوری طور پر اس سے باخبر ہی نہ ہوں، تاہم وہ اس اصول کا استعمال ضرور کرتے ہیں۔ زبردست کھلاڑی، ''مارو یا مر جاؤ'' کی صورتِ حال میں انتہائی توانا اور مؤثر کیفیات میں جانے کے لیے اینکر نگ استعمال کرتے ہیں اور اس طرح

شان دار نتائج پیدا کرتے ہیں۔ بعض کھلاڑی خود پر کیفیت طاری کرنے کے لیے کوئی خاص کام کرتے ہیں۔ ٹینس کے کھلاڑی گیند کو باؤنس کرنے کے لیے خاص آہنگ استعمال کرتے ہیں۔ یا کھیلنے سے پہلے خود پر بہترین کیفیت طاری کرنے کے لیے سانس کے مخصوص پیٹرن بناتے ہیں۔

میں نے ری فریمنگ اور اینکرنگ کا استعمال مشہور کھلاڑی مائیکل اوبرائن کے ساتھ بھی کیا۔ وہ 1984 کے اولمپکس کی 1500 میٹر کی فری سٹائل تیراکی میں گولڈ میڈل جیتا تھا۔ میں نے اس کے محدود تخیلات کو ری فریم کیا اور اس کی بہترین کیفیات کو، شروع کرنے والے گن فائر کے (گن فائر کے ساتھ ہی اسے وہ میوزک یاد آ جاتا ہے جسے پہلے بھی وہ مقابل کے خلاف میچ میں کامیابی سے استعمال کر چکا تھا) اور تیراکی کے دوران سامنے نظر آتی سیاہ لائن پر ارتکاز کو اینکر کیا۔ اس شان دار کیفیت میں اس کے پیدا کردہ نتائج اس کی بہترین خواہش کے عین مطابق تھے۔

چنانچہ اب ہمیں زیادہ خصوصیت کے ساتھ جائزہ لینا چاہیے کہ آپ شعوری طور پر اپنے یا اوروں کے لیے کس طرح اینکر کو جنم دیتے ہیں۔ بنیادی طور پر اس کے دو آسان مراحل ہیں۔ پہلا یہ کہ آپ خود کو یا اس شخص کو جسے آپ اینکر کر رہے ہیں، اس مخصوص کیفیت میں لے جائیں جسے اینکر کرنا مقصود ہے۔ پھر آپ کو اس شخص کی انتہائی کیفیت کے مشاہدے کے دوران متواتر ایک خاص اور یکتا محرک مہیا کرنا ہے۔ مثال: جب کوئی ہنس رہا ہے تو وہ ایک خاص موزوں کیفیت میں ہے —— اس کا سارا جسم اس لمحے اس کیفیت میں شریک ہے اگر آپ خاص اور انوکھے طریقے سے اس کا کان مروڑ دیں اور ایک مخصوص آواز کئی مرتبہ ساتھ ساتھ پیدا کریں تو آپ بعد میں بھی وہ محرک (کان مروڑنا اور آواز) فراہم کر کے اس شخص کو دوبارہ اسی طرح ہنسا سکتے ہیں۔

کسی کے لیے اعتماد کا اینکر پیدا کرنے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ اس سے ایک خاص وقت یاد کرنے کو کہا جائے، جب اس نے اپنی مطلوبہ کیفیت کو محسوس کیا تھا۔ پھر اس سے اس مشاہدے میں قدم رکھنے کا کہا جائے تاکہ وہ اس کیفیت میں داخل ہو جائے اور انہی احساسات کو پوری طرح اپنے جسم میں محسوس کرے۔ اس کے ایسا کرتے ہی، آپ اس کی حرکات وسکنات —— چہرے کے تاثرات، انداز، سانس لینے کا طریقہ —— میں تبدیلی دیکھنا شروع کر دیں گے۔ جب آپ ان کیفیات کو بلند ہوتے دیکھیں، فوراً خاص اور یکتا محرک، چند

مرتبہ، دے ڈالیں۔

آپ اس شخص کو زیادہ تیزی سے پُراعتماد کیفیت میں لا کر، ان اینکرز کو پھیلا سکتے ہیں۔ مثلاً اسے یہ شو کرنے کے لیے کہیں کہ وہ اعتماد محسوس کرتے ہوئے کیسے کھڑا ہوتا ہے اور جس لمحے اس کا انداز بدلتا ہے، اسی لمحے اسے محرک مہیا ہو جاتا ہے۔ پھر آپ اس سے یہ دکھانے کے لیے کہہ سکتے ہیں کہ وہ پُراعتماد ہوتے ہوئے سانس کس طرح لیتا ہے۔ جیسے ہی وہ ایسا کرے، وہی محرک اسے فراہم کر دیجیے۔ پھر اس سے پوچھیے کہ اعتماد کی کیفیت میں وہ کیسے بولتا ہے اور اس سے پُراعتماد آواز سے مخصوص لہجہ سنیے اور دوبارہ وہی محرک پھر اسے فراہم کر دیجیے۔ (مثال کے طور پر ہر دفعہ اس کے شانے پر اسی جگہ دباؤ ڈالیں)

ایک بار آپ کو یقین ہو جائے کہ آپ کے پاس اینکر ہے تو آپ کو اسے جانچنا چاہیے۔ سب سے پہلے کسی شخص کو نئی اور غیر وابستہ کیفیت میں لے آیے۔ اسے سرانجام دینے کا آسان ترین طریقہ یہ ہے کہ اس سے اپنی حرکات وسکنات بدلوائی جائیں یا بالکل مختلف کسی چیز کے متعلق سوچنے کا کہا جائے۔ پھر اپنے اینکر کو آزمانے کے لیے اسے کوئی موزوں سا محرک دے دیجیے اور غور سے دیکھیے۔ کیا اس کی حرکات وسکنات اُسی طرح کی ہیں جیسی کہ پہلے کی کیفیت میں تھیں؟ اگر ایسا ہے تو آپ کا اینکر موثر ہے۔ اگر ایسا نہیں ہے تو آپ نے کامیاب اینکر نگ کی چار بنیادی باتوں میں سے کسی کو شاید بھلا دیا ہے۔

> **اینکر نگ کی کنجیاں**
>
> کیفیت کی شدت
>
> وقت کا تعین (مشاہدہ کا کمال)
>
> تحریک کا یکتا ہونا
>
> تحریک کی بازگشت (نقل)

1- اینکر کو موثر ہونے کے لیے، تحریک مہیا کرتے ہوئے، مخصوص شخص کو مکمل وابستگی کی موزوں کیفیت میں، جس میں اس کا پورا جسم شامل ہونا چاہیے، جتنی زیادہ شدت ہو، اینکر کرنا اتنا ہی آسان ہو گا اور زیادہ وقت تک چلے گا۔ اگر آپ کسی کو ایسے وقت اینکر کرتے ہیں جب وہ مختلف سوچوں کی گرفت میں ہے تو تحریک بھی کئی مختلف سگنلز سے منسلک ہو جائے گی اور اس طرح اس میں متوقع طاقت نہیں رہے گی۔ ہم پہلے بھی یہ بات کر چکے ہیں کہ اگر کوئی شخص کچھ محسوس کرتے وقت پکچر دیکھ رہا ہے اور آپ اس کیفیت میں اسے اینکر کرتے ہیں تو مستقبل میں آپ جب بھی اسے تحریک دیں گے، وہ اپنے جسم اور ذہن کو وابستہ کرنے کے بجائے، اس پکچر

کے ساتھ منسلک ہو جائے گا۔

-2 مشاہدے کی اوج پر آپ کو تحریک دینا چاہیے۔ اگر آپ زیادہ جلدی یا زیادہ دیر سے اینکر کرتے ہیں تو آپ پوری شدت کو قابو نہیں کر پائیں گے۔ آپ مطلوبہ شخص پر کیفیت طاری ہوتے دیکھ کر اور یہ سمجھ کر کہ کیفیت کے دھیما پڑتے ہوئے، وہ کیا کرتا ہے —— مشاہدے کی اوج دریافت کر سکتے ہیں۔ یا آپ اس سے پوچھ کر یہ مدد لے سکتے ہیں کہ وہ کس وقت مشاہدے کی انتہا پر پہنچ رہا ہے اور اس خبر کے ذریعے اپنی یکتا (unique) تحریک مہیا کرنے کا بنیادی لمحہ ترتیب دیجیے۔

-3 آپ کو یکتا/ بے مثال محرک چننا چاہیے۔ اینکر کے ذریعے واضح اور غلطی سے مبرا سگنل ذہن تک پہنچنا ضروری ہے۔ اگر کسی شخص کے شدید کیفیت میں داخل ہونے کے بعد آپ اسے کسی ایسے سگنل سے مثلاً: آپ کی مخصوص نظر، جو ہمیشہ اس پر پڑتی رہتی ہے، مربوط کرنا چاہیں تو غالباً یہ ایک موثر اینکر ثابت نہیں ہوگا۔ کیوں کہ اس میں کوئی یکتائی یا انوکھا پن نہیں اور ذہن کو اس کے ذریعے مخصوص سگنل لینا دشوار ہو گا۔ اسی طرح ہاتھ ملانا بھی کوئی واضح اور موثر اینکر نہیں کیوں کہ ہم ہر وقت ہاتھ ملاتے ہی رہتے ہیں۔ تاہم اگر آپ غیر معمولی انداز میں ہاتھ ملائیں (مثلاً واضح دباؤ، کوئی خاص جگہ وغیرہ) تو یہ کام کر سکتا ہے۔ بہترین اینکرز بصری، سمعی، لمسیاتی، وغیرہ کے بعض تصویری نظاموں کو ایک ہی وقت اکٹھا کر کے ایک ایسا یکتا/ بے مثال محرک تشکیل دیتے ہیں جسے ذہن با آسانی ایک مخصوص مفہوم سے وابستہ کر سکتا ہے۔ چنانچہ لمس اور آواز کے ایک مخصوص لہجے پر مشتمل اینکر نگ، محض لمس کے بجائے، کہیں زیادہ موثر ثابت ہوتی ہے۔

-4 اینکر کو فعال کرنے کے لیے آپ کو اس کی بعینہٖ نقل کرنی آنا چاہیے۔ اگر آپ کسی کو خاص کیفیت میں لا کر اس کے شانے کی ہڈی کی ایک مخصوص جگہ پر مخصوص دباؤ ڈالتے ہیں تو آپ بعد میں کسی مختلف جگہ پر مختلف دباؤ ڈال کر، اس کے اینکر کو کارآمد نہیں بنا سکیں گے۔

اگر آپ کا اینکر کرنے کا عمل ان چاروں قوانین کی پیروی کرتا ہے تو یہ عمل موثر ہو جائے گا۔ آگ پر چہل قدمی کے لیے میں عموماً لوگوں کو سکھایا کرتا ہوں کہ کس طرح وہ اینکرز پیدا کیے جائیں جو اُن کی انتہائی توانا اور مثبت توانائیوں کو متحرک کر سکیں۔ میں انہیں ایک

''کنڈ یشننگ'' پراسس سے گزارتا ہوں، جہاں وہ اپنی طاقت وَرتوانائیوں کو بلانے کے لیے ہر دفعہ ایک زبردست چیخ مارتے ہیں۔ شام کے آنے تک وہ چیخ مارتے ہی خود میں اس مفید توانائی کی طاقت وَرترین لہر محسوس کرتے ہیں۔

اب ہم ایک سادہ سی اینکرنگ ایکسر سائز کرتے ہیں۔ کھڑے ہو جائیں اور اس لمحے کے بارے میں سوچیں جب آپ پوری طرح پُراعتماد تھے۔ جب آپ کو معلوم تھا کہ آپ جو چاہیں، کر سکتے ہیں۔ اپنے جسم کو انھی حرکات وسکنات میں لے آیے جو اس وقت تھیں۔ اسی اعتماد کی حالت میں کھڑے ہوں، اس احساس کی انتہا پر زوردار چیخ مار کر پوری قوت اور یقین سے کہیے: ''ہاں!'' اسی وقت کے اعتماد کی حالت میں سانس لیجیے۔ پھر دوبارہ وہی چیخ ماریے اور اسی لہجے میں ''ہاں'' کہیے۔ اب ایک پُراعتماد اور کنٹرولڈ آدمی کی طرح بات کیجیے۔ ایسا کرتے ہی پھر اسی طرح چیخ ماریے اور اسی انداز میں ''ہاں'' کہیے۔

اگر آپ کو ایسا موقع یاد نہیں آ تا تو یوں سوچیے: اگر آپ نے ایسا مشاہدہ کیا ہوتا تو آپ کیسے ہوتے، اپنی جسمانی حالت کو بھی اسی انداز میں لایے جس میں مشاہدے کے مطابق آپ انتہائی پُراعتماد ہوتے، اسی خوداعتمادی کی حالت میں سانس لیجیے۔ میں چاہتا ہوں کہ کتاب میں دی گئی دوسری مشقوں کی طرح آپ اس مشق کو بھی عملی طور پر کریں۔ صرف اس کا مطالعہ آپ کی مدد نہیں کر سکتا۔ اسے عملاً کرنا کرشمے دکھا سکتا ہے۔

اب جب کہ آپ مکمل اعتماد کی کیفیت میں مشاہدے کی اوج پر کھڑے ہیں، آرام سے چیخ مار کر کہیے ''ہاں۔'' آواز کا لہجہ طاقت وَر ہونا چاہیے۔ اپنے پاس موجود قوت یعنی اپنے لاجواب جسمانی اور ذہنی ذرائع سے باخبر ہوں اور اس طاقت اور مرکزیت کی پوری لہر کو محسوس کریں۔ شروع کریں اور پانچ چھ دفعہ کیے جائیں۔ ہر دفعہ اس کیفیت اور چیخنے اور ''ہاں'' کہنے کے عمل کے مابین اپنے اعصاب سے وابستگی کو جنم دے کر، خود کو مضبوط تر محسوس کرتے جائیں۔ پھر اپنی کیفیت اور فزیالوجی تبدیل کر لیں۔ (اینکر کیے جانے کے دوران والے انداز میں) اب دوبارہ چیخ ماریں اور ''ہاں'' کہیں اور دیکھیں آپ کیا محسوس کرتے ہیں۔ اگلے چند دن میں اسے بار بار دہرائیں۔ اپنے آپ کو انتہائی پُراعتماد اور طاقت وَر کیفیت میں لائیں — آپ جس سے بخوبی آگاہ ہو چکے ہیں — اور ان کیفیات کی انتہا پر ایک خاص انداز میں چیخ ماریں۔

جلد ہی آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ چیخ مارنے سے آپ اپنی مرضی سے، فوراً، اس

کیفیت کو طاری کر لیتے ہیں۔ایک دوبار کے عمل سے ایسا نہیں ہوگا لیکن جلد ہی آپ اسے تواتر سے کرنے لگیں گے۔اگر آپ کی کیفیت بہت شدید اور آپ کی تحریک خاصی یکتا ہے تو آپ ایک دوبار کی دہرائی سے بھی خود کو اینکر کر سکتے ہیں۔

اس انداز میں، ایک بار خود کو اینکر کر لینے کے بعد، آپ کو اگلی بار اسے کسی مشکل صورتِ حال میں آنے پر استعمال کرنا چاہیے۔آپ وہ چیخ ماریے اور خود کو مکمل توانائی کا حامل محسوس کیجیے۔اینکرنگ میں اتنی زیادہ طاقت اس لیے ہوتی ہے کیوں کہ یہ آپ کے اعصاب کی فوری طور پر صف بندی کر دیتی ہے۔روایتی مثبت سوچ چاہتی ہے کہ آپ رکیں اور سوچیں۔ طاقت وَر جسمانی کیفیت میں آنے کے لیے بھی آپ کو کچھ وقت اور شعوری کوششیں درکار ہوتی ہیں لیکن اینکرنگ آپ کے طاقت وَرترین ذرائع کو لمحے بھر میں بلانے کا عمل سرانجام دیتی ہے۔

اینکر کیسے کیا جائے

1- مطلوبہ ماحصل، جس کے لیے آپ اینکر استعمال کر رہے ہیں، واضح کریں اور وہ کیفیت بھی جو آپ کے یا دوسروں کے لیے مقصد کے حصول کی حمایت میں زبردست انداز میں اثر انداز ہوگی۔

2- بنیادی مشاہدے کی سطح کا اندازہ لگائیں۔

3- اپنے زبانی اور غیر زبانی ابلاغی پیٹرنز کے ذریعے زیرِ بحث فرد کو مطلوبہ کیفیت میں ظاہر کیجیے اور اسے شکل دیجیے۔

4- وہ فرد کب کیفیت کی انتہا پر ہوتا ہے —— کو متعین کرنے کے لیے اپنی حسیاتی حدت کو استعمال کیجیے اور عین لمحے پر اینکر مہیا کر دیجیے۔

5- اینکر کو درج ذیل طریقے سے جانچیے۔

الف۔ کیفیت کو توڑنے کے لیے فزیالوجی تبدیل کر کے

ب۔ اینکر کو چھوڑ کر۔اور غور کیجیے کہ آیا ردِعمل مطلوبہ کیفیت ہی ہے۔

یہ جاننا آپ کے لیے اہم ہے کہ ایک کے اوپر ایک ڈھیری لگا کر اینکرز کو انتہائی طاقت وَر بنایا جا سکتا ہے —— یعنی ایک ہی مشاہدے کو متعدد مرتبہ یا ملتے جلتے توانا مشاہدوں کو اکٹھا کر کے، مجموعی بنیاد پر۔مثلاً: میں کراٹے ماسٹر کی طرح کی ذہنی اور جسمانی حالت میں جا کر

اپنی انتہائی طاقت وَر اور مرتکز کیفیات میں سے ایک کیفیت خود پر طاری کر لیتا ہوں۔ اس کیفیت میں، میں نے سینکڑوں دفعہ آگ پر چہل قدمی کی ہے۔ آسمان سے فری فال ڈائیو کی ہے۔ مختلف طرح کے زبردست چیلنجوں پر قابو حاصل کیا ہے۔ ان میں سے ہر صورت میں، جب میں نے خود کو انتہائی توانائی کا حامل پایا، مشاہدے کے عین عروج پر، میں نے ایک انوکھی سی چیخ ماری۔ چنانچہ اب، میں جب بھی یہ چیخ مارتا ہوں وہ تمام طاقت وَر احساسات اور جسمانی حرکات و سکنات بیک وقت، میرے نروس سسٹم میں آن ہو جاتے ہیں۔ یہ وہ برتر احساس ہے جو شاید کبھی بھی کسی نشہ آور دوا کے ذریعے نہیں مل پائے گا۔ سکائی ڈائیونگ، ہوائی میں نائٹ ڈائیونگ، عظیم اہرام میں سونا، ڈولفن مچھلیوں کے ساتھ پیرا کی، آگ پر چہل قدمی، حدود کا توڑ ڈالنا اور کھیل کا مقابلہ جیت جانا—— یہ سارے مشاہدے میں اوپر تلے بیک وقت کر ڈالتا ہوں۔ چنانچہ میں جب بھی اس کیفیت میں جاتا ہوں اور نئے طاقت وَر، مثبت مشاہدات اس سے منسلک کرتا ہوں، زیادہ طاقت اور کامیابی اس کے ساتھ اینکر ہو جاتے ہیں۔ کامیابی کے دائرے کی یہ ایک اور مثال ہے۔ کامیابی کامیابی کو جنم دیتی ہے طاقت اور وسائل کا اکٹھ مزید طاقت اور وسائل پیدا کرتا ہے۔

میری طرف سے آپ کو ایک چیلنج: باہر جایے اور تین مختلف افراد کو مثبت کیفیات میں اینکر کیجیے۔ انہیں وہ وقت یاد دلایے جب وہ شان دار محسوس کر رہے تھے۔ یہ یقین کر لیجیے کہ وہ پوری طرح وہی مشاہدہ دوبارہ کر رہے ہیں اور اسی کیفیت میں ان کا کئی بار اینکر کیجیے۔ پھر انہیں باتوں میں لگا لیجیے اور جب ان کی توجہ ادھر ادھر ہو جائے تو انہیں اینکر کیجیے۔ کیا وہ اسی کیفیت کی طرف لوٹ آتے ہیں؟ اگر نہیں تو چار بنیادی نکات کو اچھی طرح جانچیے اور دوبارہ اینکر کیجیے۔

اگر آپ کا اینکر مطلوبہ کیفیت کو آن نہیں کرتا تو آپ چاروں نکتوں میں سے کوئی بھول گئے ہیں۔ غالباً آپ یا دوسرا شخص ایک مخصوص اور مکمل طور پر وابستہ کیفیت میں نہیں تھے۔ ممکن ہے آپ نے غلط وقت پر اینکر استعمال کیا ہو، غالباً کیفیت کا عروج گزر جانے کے بعد، یا شاید محرک کافی واضح نہیں تھا۔ یہ بھی ممکن ہے اینکر شدہ مشاہدے کو واپس لانے کے لیے آپ نے اسے پوری طرح نقل نہ کیا ہو۔ ان سارے معاملات میں، آپ کو اینکرنگ کے صحیح عمل کے بارے میں یقین کے لیے حسیاتی حدت کا استعمال کرنا پڑے گا اور دوبارہ اینکرنگ کرتے ہوئے اپنی اپروچ میں مناسب تبدیلیاں لانا ہوں گی تاوقتیکہ آپ کا رآمد اینکر کو جنم نہ

دے لیں۔

ایک اور کام: تین سے پانچ تک ایسی کیفیات یا احساسات چن لیجیے جنھیں آپ اَز بر کرنا چاہیں گے۔ پھر انہیں اپنے وجود کے کسی خاص حصے سے اینکر کیجیے تاکہ آپ کی ان تک رسائی با آسانی ہو سکے۔ فرض کیجیے آپ اس قسم کے آدمی ہیں جو فیصلہ سازی میں مشکل محسوس کرتا ہے لیکن آپ اسے بدلنا چاہتے ہیں۔ آپ زیاد قطعیت (decissive) محسوس کرنا چاہتے ہیں۔ فوری فیصلہ سازی کی صلاحیت کے احساس کو موثر انداز میں اور آسانی سے اینکر کرنے کے لیے ممکن ہے آپ اپنی شہادت کی انگلی کے پور کو چنیں۔ اگلا مرحلہ: اس وقت کو اپنے ذہن میں لائیں، جب مکمل قطعیت محسوس کرتے تھے۔ ذہنی طور پر اس صورت حال میں چلے جائیں اور اس سے پوری طرح تعلق گہرا کریں تاکہ آپ بالکل اسی طرح محسوس کر پائیں۔ ماضی میں کیے جانے والے اس عظیم فیصلے کا دوبارہ مشاہدہ شروع کریں۔ مشاہدے کے عروج پر جب آپ انتہائی فیصلہ کن انداز میں ہوں، اپنی انگلی کی پور کو مروڑیں اور ''ہاں'' جیسے لفظ کی طرح کوئی آواز اپنے ذہن میں پیدا کریں۔ اب کسی دوسرے مشاہدے کے بارے میں سوچیں اور فیصلہ سازی کے عمل کی انتہا پر وہی دباؤ اور آواز دوبارہ پیدا کریں۔ طاقت وَر اینکرز کا انبار لگانے کے لیے، یہ عمل پانچ چھ بار کریں۔ اب ایک ایسے فیصلے کے بارے میں سوچیں، جو ابھی کرنا ہے۔ ان تمام حقائق کے بارے میں سوچیے جن کا جاننا آپ کے لیے ضروری ہے۔ پھر نیچے آ کر اینکر کو فائر کر دیجیے۔ اب آپ کو فوری طور پر اور با آسانی فیصلہ کرنے کا اہل ہونا چاہیے۔ سکون کے احساس کو محرک کرنے کے لیے آپ دوسری انگلی استعمال کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ آپ کو اس کی ضرورت ہو۔ میں نے تحقیقی احساسات کو ایک پور کے ساتھ اینکر کیا تھا۔ میں لمحے کے مختصر سے دورانیے میں خود کو بے حسی کی کیفیت سے تخلیقی احساس میں لے جا سکتا ہوں۔ پانچ کیفیات کو چننے اور انہیں مرتب کرنے کے لیے کچھ وقت صرف کیجیے اور پھر اپنے اعصابی نظام کی، انتہائی صحت اور رفتار کے ساتھ رہنمائی کے لیے ان کے استعمال کا لطف اٹھایے۔ یہ کام آپ ابھی کیجیے۔

اینکر نگ کا عمل انتہائی موثر عموماً اس وقت ہوتا ہے جب اینکر ہونے والے شخص کو علم ہی نہ ہو کہ کیا ہو گیا ہے۔ جمی کارٹر نے اپنی کتاب ''Keeping Faith'' میں اینکر نگ کی ایک غیر معمولی مثال دی ہے۔ ہتھیاروں کے عدم پھیلاؤ کے مذاکرات کے دوران میں لیونڈ برزنیف نے جمی کارٹر کو اس وقت شدید حیرت زدہ کر دیا، جب انہوں نے کارٹر کے کندھے پر

ہاتھ رکھ کر انتہائی شستہ انگریزی میں یہ فقرہ کہا: ''جمی! اگر ہم کامیاب نہیں ہوتے تو خدا ہمیں کبھی معاف نہیں کرے گا۔'' سالوں بعد، ایک ٹی وی انٹرویو میں جمی کارٹر نے یہ ساری کہانی سنائی اور برزنیف کو ''مردِ امن'' قرار دیا۔ بات کرتے ہوئے کارٹر کا ہاتھ اپنے کندھے پر پہنچا، انہوں نے اس مخصوص جگہ کو چھوا اور کہا، ''میں اس وقت بھی برزنیف کے ہاتھ کو اپنے کندھے پر محسوس کرتا ہوں۔'' کارٹر کو یہ مشاہدہ اتنی شدت سے اس لیے یاد رہا کیوں کہ برزنیف نے شستہ انگریزی کے استعمال اور خدا کے بارے میں بات کر کے انہیں حیرت زدہ کر دیا تھا۔ انتہائی مذہبی ہونے کی وجہ سے، ظاہر ہے، برزنیف کے فقرے پر کارٹر کے جذبات خاصے شدید تھے اور اہم ترین لمحہ وہ تھا جب انہوں نے کارٹر کا کندھا چھوا۔ کارٹر کے احساس کی شدت اور معاملے کی اہمیت یقیناً اس بات کی ضمانت ہیں کہ وہ اس مشاہدے کو تاحیات بھلا نہیں پائیں گے۔

خوف پر قابو پانے اور رویوں کو تبدیل کرنے میں بھی اینکرنگ حیرت انگیز حد تک کامیاب ہو سکتی ہے۔ میں آپ کو اینکرنگ کی ایک مثال دیتا ہوں، میں اسے عموماً اپنے سیمیناروں میں استعمال کرتا رہتا ہوں۔ میں کسی ایسے مرد یا عورت سے، جسے مخالف جنس کا سامنا کرنے میں مشکل ہوتی ہے، کہتا ہوں کہ وہ کمرے کے سامنے آ جائیں۔ گزشتہ دنوں، اسی طرح کے ایک سیمینار میں، ایک لڑکا رضا کارانہ طور پر سامنے آیا۔ میں نے سوال کیا کہ وہ اجنبی خواتین سے بات کرتے ہوئے کیا محسوس کرتا ہے۔ میں نے اس کے فوری جسمانی ردعمل کو نوٹ کیا۔ وہ ایک دم نڈھال سا ہو گیا، آنکھیں جھک گئیں اور آواز میں کپکپاہٹ پیدا ہو گئی۔ ''میں اس دوران میں شدید بے سکونی محسوس کرتا ہوں۔'' اس نے کہا، مگر اسے یہ کہنے کی ضرورت نہیں تھی۔ کیوں کہ اس کی حالت زار پہلے ہی یہ سب کچھ بتا چکی تھی۔ میں نے اسے ایسا موقع یاد کرنے کو کہا، جب وہ انتہائی پُراعتماد، قابل فخر اور محفوظ محسوس کر رہا تھا، ایک ایسا موقع جب اسے اپنی کامیابی کا پورا یقین تھا۔ اس نے اثبات میں سر ہلایا اور میں نے اس کی کیفیت تک رہنمائی کی۔ میں نے اسی انداز میں اسے کھڑا کرایا، سانس کا انداز وہی کرایا اور ہر طرح سے، اسی صورتِ حال کا اعتماد پیدا کرایا۔ میں نے اسے یہ یاد کرنے کو کہا کہ اس وقت کسی نے اس سے کیا کہا تھا، جب وہ پوری طرح پُراعتماد تھا اور ان اشیا کے بارے میں سوچنے کو کہا، جو اس کیفیت میں اس نے خود کو بتائی تھیں۔ مشاہدے کے عروج پر، میں نے اس کے کندھے کو چھوا۔ پھر میں نے اسے متعدد مرتبہ اسی مشاہدے میں سے گزارا۔ ہر دفعہ میں نے اس سے

بالکل ویسا ہی محسوس کرایا اور وہی آوازیں سنوائیں اور ہر مشاہدے کے عروج پر میں نے وہی لمس بطور اینکر استعمال کیا۔ یاد رہے کامیاب اینکرنگ کا انحصار کامل دہرائی (precise repetition) پر ہوتا ہے۔ چنانچہ اسے چھوتے وقت میں نے بہت احتیاط سے کام لیا اور ہر بار اس پر وہی کیفیت طاری کر دی۔

اس مقام پر مجھے اینکرنگ کا عمل خاصا حوصلہ افزا لگا اور اب میں اسے آزمانا چاہتا تھا۔ میں اسے کیفیت سے باہر لایا اور اس سے سوال کیا: خواتین کے بارے میں وہ کیسا محسوس کرتا ہے۔ فوراً ہی وہ پراگندگی کا شکار ہونے لگا۔ اس کے کندھے جھک گئے اور اس کا سانس رکنے لگا۔ لیکن جونہی میں نے اس کے کندھے کی مخصوص جگہ کو چھوا—— وہ جگہ جسے میں نے اینکر بنایا تھا—— اس کا جسم دوبارہ تروتازہ اور توانا صورتِ حال کی طرف لوٹنے لگا۔ اینکرنگ کے ذریعے یہ جائزہ بڑا حیرت انگیز لگتا ہے کہ کوئی بھی فرد کتنی جلد ناامیدی یا خوف کی کیفیت سے یقین اور اعتماد کی کیفیت میں آتا ہے۔

دورانِ عمل اس موقع پر کوئی شخص اس کے کندھے (یا کوئی بھی جگہ، جسے اینکر بنایا گیا ہے) کو چھو کر، جب بھی چاہے، اپنی مطلوبہ کیفیت جنم دے سکتا ہے۔ تاہم معاملے کو ایک قدم اور آگے لے جاتے ہیں۔ ہم یہ مثبت کیفیت اس محرک میں منتقل کر سکتے ہیں، جو کم مائیگی کے احساس کو جنم دینے کے لیے استعمال ہوتا تھا تا کہ وہی محرکات اب توانائی اور تقویت کی کیفیت پیدا کریں۔ یہ اس طرح کیا جا سکتا ہے۔ میں نے اس نوجوان آدمی سے کہا کہ وہ کمرے میں

کیفیت کی تبدیلی کو پہچاننے کے طریقے

1- ● سانس کا انداز ● تعین شدہ جگہ ● وقفے ● شرح ● والیوم
2- ● آنکھ کی حرکات 3- ● نچلے ہونٹ کا سائز 4- ● وضع قطع/(Posture)
5- ● عضلاتی تناؤ 6- ● پتلی کا پھیلاؤ 7- ● جلد کا رنگ/عکس
8- ● آواز ● معمولات ● ٹمپو ● آہنگ ● لہجہ ● والیوم

موجود کسی ایسی خوب صورت خاتون کو منتخب کرے، عام صورتِ حال میں جس تک رسائی کا وہ سوچ بھی نہ سکتا ہو، اس کے کندھے پر میرا ہاتھ پہنچنے سے پہلے، اس نے کچھ ہچکچاہٹ کا مظاہرہ کیا۔ میرا لمس محسوس ہوتے ہی اس کی جسمانی وضع قطع تبدیل ہو گئی اور اس نے ایک دل کش

خاتون کی جانب اشارہ کیا۔ میں نے اس خاتون سے حاضرین کے سامنے آنے کو کہا۔ پھر میں نے اسے بتایا کہ وہ اسے سیر تفریح کے لیے لے جانے کی کوشش کرے گا اور اس نے یہ بات ماننے سے انکار کرنا ہے۔

میں نے اس جوان کا کندھا چھوا اور وہ اپنی توانا جسمانی کیفیت میں داخل ہو گیا۔ گہری سانس، تنے ہوئے کندھے، چوکنا آنکھیں۔ وہ اس خاتون کی طرف گیا اور کہنے لگا، ''ہائے! کیا ہو رہا ہے؟''

اس نے ترخ کر جواب دیا، ''مجھے اکیلا چھوڑ دو۔'' وہ ذرا بھی نہیں گھبرایا حالانکہ پہلے کسی خاتون کو دیکھ کر ہی، اُس پر کپکپاہٹ طاری ہو جاتی تھی۔ لیکن اس وقت وہ مسکرا رہا تھا۔ میں مسلسل اس کا کندھا تھامے ہوئے تھا۔ وہ مسلسل اسے ترغیب دیتا رہا۔ وہ جتنی بدتمیزی سے پیش آتی، اس کی کیفیت اتنی ہی تقویت پکڑتی جاتی تھی۔ اس کی قوت، اعتماد اور توانائی میں اضافہ ہوتا گیا۔ حالانکہ میں نے اس کے کندھے سے ہاتھ بھی اٹھا لیا تھا۔ میں ایک نئے اعصابی تعلق کو جنم دے چکا تھا، جس کی وجہ سے ایک دل کش خاتون کو دیکھتے ہی اُس میں توانائی کی زیادہ طاقت وَر لہر ابھر آئی۔ اس معاملے میں خاتون نے بالآخر یہی کہا، ''کیا تم مجھے اکیلا نہیں چھوڑ سکتے؟'' اس نے اسے گہری آواز میں کہا، ''کیا تم قوت کو دیکھ کر بھی نہیں پہچان سکتیں؟'' حاضرین ہنس ہنس کر بُری طرح لوٹ پوٹ ہو گئے۔

اب وہ بذاتِ خود انتہائی طاقت وَر کیفیت میں تھا اور ایک خوب صورت خاتون کی وہاں موجودگی یا اس کا انکار اس میں تحریک پیدا کیے جا رہا تھا۔۔۔ وہی محرک جو اسے پہلے خوف زدہ کر دیا کرتا تھا۔

قصہ مختصر، میں نے ایک اینکر لیا اور اسے منتقل کر دیا۔ طاقت وَر کیفیت میں ہوتے ہوئے جب وہ خاتون اسے مسترد کر رہی تھی۔۔۔ اس کا ذہن، خاتون کے انکار کو اس کی پُرسکون اور پُراعتماد کیفیت کے ساتھ جوڑ رہا تھا۔ جتنا زیادہ وہ مسترد کر رہی تھی، وہ اتنا ہی زیادہ پُرسکون، باعتماد اور مطمئن ہوتا جا رہا تھا۔ چند لمحوں میں پیدا ہونے والی ٹرانسفرمیشن کا مشاہدہ بھی ایک کمال کی چیز ہے۔

سیمینار میں تو یہ اچھا لگا مگر استدلالی سوال یہ ہے کہ حقیقی دُنیا میں اب کیا ہوگا؟ اسے محرک/ ردعمل کا حلقہ ترتیب پاتا ہے۔ درحقیقت دورانِ کار لوگ ہمارے ساتھ ہوتے ہیں، شام کے وقت بھی ہم لوگوں سے ملتے جلتے ہیں۔۔۔ اور نتائج حیرت انگیز ہوتے ہیں کیوں کہ خوف

تحلیل ہو جانے کے بعد، وہ لوگوں کے ساتھ ایسے تعلقات استوار کرنا شروع کر دیتے ہیں جس کا ماضی میں انہوں نے سوچا بھی نہ ہوگا۔ اور ہاں، اگر آپ سنجیدگی سے سوچیں تو یہ معاملہ کوئی بہت حیران کن بھی نہیں۔ عمر بڑھنے کے ساتھ ساتھ، بہر حال آپ کو استرداد کا سامنا کرنا آنا ہی چاہیے۔ اَن گنت ماڈل آپ کے سامنے رہے ہوں گے۔ اب آپ کے سامنے اعصابی تاثرات کا ایک نیا سیٹ، چناؤ میں آسانی کے لیے، موجود ہے۔ ایک شخص نے دو سال بعد ہمارے ایک سیمینار میں شرکت کی تھی۔ وہ صنف نازک سے بُری طرح خوف زدہ رہتا تھا اور آج وہ خواتین کا ہی مقبول اور پسندیدہ گلوکار ہے اور وہ ان کے حلقے کو پسند بھی کرتا ہے۔ میں اس صورتِ حال کو تھوڑی بہت تبدیلی کے ساتھ اپنے ''ذہنی انقلاب'' سیمینار میں پیش کیا کرتا ہوں اور ہر بار مخاطب شخص میں حیرت انگیز تبدیلی رونما ہوتی ہے۔ میں خوف و دہشت کے ردعمل کو تبدیل کرنے کے لیے اسی اینکرنگ تکنیک کو معمولی رد و بدل کے ساتھ استعمال کرتا ہوں۔

''اگر آپ وہی کچھ کرتے ہیں جو آپ ہمیشہ کرتے رہے ہیں، تو آپ کو وہی کچھ ملے گا جو آپ ہمیشہ حاصل کرتے رہے ہیں۔'' —— نامعلوم

اینکرنگ سے آگہی بہت ضروری ہے کیوں کہ یہ ہمیشہ ہمارے اردگرد وقوع پذیر ہوتی رہتی ہے۔ اگر آپ اس عمل کے وقوع سے باخبر ہوں تو اسے سمجھ کر تبدیل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اس سے بے خبر ہیں تو آپ ان کیفیات سے، جو بظاہر بغیر وجہ کے پیدا ہوتی اور غائب ہو جاتی ہیں، حیران ہوتے رہیں گے۔ میں آپ کو ایک عام سی مثال دیتا ہوں۔ فرض کیجیے کسی شخص کے خاندان میں کوئی فوت ہو گیا ہے وہ شدید غم کی کیفیت سے دوچار ہے۔ تدفین کے دوران بہت سے لوگ اُس کے پاس آتے ہیں اور ہمدردی سے اس کے بائیں بازو کے اوپری حصے کو چھوتے ہیں اور تعزیت کرتے ہیں۔ اگر بہت سے لوگ، اس کیفیت میں مسلسل اسی انداز میں اس کے اوپری بازو کو تھپکاتے رہیں اور ان لوگوں کے عمل کے دوران میں وہ اسی طرح غم زدہ رہے تو اس جگہ پر اس طرح کا لمس کبھی بھی غم زدگی کی کیفیت سے دوچار کر سکتا ہے بلکہ عموماً کر دیتا ہے۔ چنانچہ چند ماہ بعد، جب کوئی شخص کسی اور حوالے سے، اسی انداز میں اسی جگہ، اسے تھپکتا ہے تو وہ فوراً ہی غم اور دکھ کے جذبات کا شکار ہو سکتا ہے اور اس غریب کو اس کی اصل وجہ کا علم تک نہیں ہوگا۔

کیا آپ کو کبھی ایسا مشاہدہ ہوا ہے کہ اچانک آپ ڈِپریس ہو گئے ہوں اور آپ کو

اس کی وجہ تک معلوم نہ ہو۔ یقیناً آپ کو ایسی صورتِ حال پیش آئی ہو گی۔ ممکن ہے آپ نے اس گانے پر غور بھی نہ کیا ہو، جو آپ کے اردگرد، کہیں پس منظر میں چل رہا ہو گا۔ شاید یہ گانا آپ کی پُرانی خوب صورت یادوں سے منسلک ہو، یا اس کا تعلق کسی ایسی قریبی شخصیت سے جا ملتا ہو جو اب آپ کی زندگی میں نہیں۔ یاد رہے، اینکرز ہماری شعوری آگہی کے بغیر کام کر رہے ہوتے ہیں۔

اب میں آپ کو منفی اینکرز سے نمٹنے کے لیے چند ٹیکنیکس بتاتا ہوں۔ ایک تو مخالف اینکرز کو فوراً ختم کر دینے کے بارے میں ہے۔ ہم تدفین کے موقع پر غم اور دکھ کو چھپائے ہوئے اینکر شدہ احساس کو لیتے ہیں۔ اگر یہ آپ کے بائیں بازو کے اوپری حصے پر اینکر ہوا ہے تو اس سے نمٹنے کا طریقہ یہ ہے کہ اسے مخالف احساس یعنی آپ کے انتہائی طاقت وَر اور توانا احساس کو، آپ کے دائیں بازو کے اوپری حصے کے ساتھ اینکر کر دیا جائے۔ اگر آپ دونوں اینکرز کو بیک وقت چلا دیتے ہیں تو آپ کو انتہائی حیرت انگیز تجربہ ہو گا۔ ذہن، دونوں کو آپ کے اعصابی نظام سے منسلک کر دے گا۔ پھر جب بھی کوئی اینکر چھوا جائے گا تو اس کے پاس دونوں طرح کے تاثرات کا امکان موجود ہو گا۔ یہ یا تو آپ کو مثبت کیفیت میں ڈالے گا یا غیر جانب دار کیفیت میں۔ (جہاں دونوں اینکرز ایک دوسرے کو تحلیل کر ڈالتے ہیں)

اگر آپ طویل قریبی تعلقات کے خواہاں ہیں تو اینکرنگ انتہائی ضروری ہے۔ مثلاً میں اور میری بیوی بیکی خاصا وقت سفر میں گزارتے ہیں اور اس دوران ملک کے طول وعرض میں مختلف لوگوں سے انہی نظریات پر بات چلتی رہتی ہے۔ ہم مسلسل طاقت وَر مثبت کیفیات میں داخل ہو رہے ہوتے ہیں اور ان مشاہدات کے عروج پر ہم ایک دوسرے کو دیکھ یا چھو رہے ہوتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہے کہ ہمارا تعلق مثبت اینکرز سے بھرا پڑا ہے—— ہم جب بھی ایک دوسرے کو دیکھتے یا چھوتے ہیں، وہ تمام طاقت وَر، پیار بھرے، خوش گوار لمحات آن ہو جاتے ہیں۔ اس کے برعکس جب ایک تعلق اس مقام پر جا پہنچتا ہے جہاں ساتھی ایک دوسرے کو دیکھنا بھی گوارا نہیں کرے تو اکثر اوقات، منفی اینکرز ہی اس کی وجہ ہوتے ہیں۔ بہت سے تعلقات میں ایک ایسا وقفہ آتا ہے جب جوڑا مثبت مشاہدات کے بجائے ایک دوسرے کے ساتھ منفی مشاہدات وابستہ کر ڈالتا ہے۔ اگر ان کیفیات میں، وہ مسلسل ایک دوسرے ہی کو دیکھتے رہے ہوں تو احساس اس سے مربوط ہو جاتا ہے۔ بعض اوقات، محض ایک دوسرے کی شکل دیکھنا ہی، ان میں جدائی کی خواہش ابھار دیتا ہے۔ عموماً یہ اس وقت ہوتا ہے جب جوڑا باہمی لڑائی

جھگڑوں میں کچھ زیادہ ہی ملوث ہو جائے، غصے کی اس حالت میں کہی گئی باتیں ظاہر ہے دوسرے کو جلانے اور غصے میں لانے کے لیے ہی کی جاتی ہیں۔(مدافعت کے پیٹرنز کا استعمال یاد رکھیے) یہ گہری کیفیات دوسرے شخص کے چہرے سے منسلک ہو جاتی ہیں اور کچھ عرصہ بعد، وہ دونوں اکٹھے رہنے کے بجائے کسی اور کے ساتھ رہنا چاہتے ہیں۔کوئی بھی ایسا شخص جو وابستگی کے مثبت مشاہدوں کا حامل ہو۔

مجھے اور بیکی کو بھی اسی طرح کا ایک تجربہ ہوا تھا۔ہم رات کے پچھلے پہر، ایک ہوٹل میں داخل ہوئے۔باہر کوئی بھی دربان یا محافظ نہیں تھا۔ہم نے استقبالیے پر موجود شخص سے کہا کہ وہ ہماری کار مناسب جگہ پارک کرا دے اور دربان کے آتے ہی ہمارا سامان ہمیں بھجوا دے۔اس نے اثبات میں سر ہلایا۔چنانچہ ہم اپنے کمرے میں جا کر آرام کرنے لگے۔گھنٹا گزر جانے کے باوجود ہمارا سامان کمرے میں نہیں پہنچا تو ہم نیچے آئے۔قصہ مختصر پتا یہ چلا کہ ہمارا سارا سامان چوری ہو چکا تھا— ہمارے کریڈٹ کارڈز، پاسپورٹ اور ایک خاصی بڑی رقم کا کیش چیک، جس پر میں پہلے ہی دستخط کر چکا تھا۔ہم دو ہفتے کی سیر کے لیے گھر سے نکلے تھے۔آپ سمجھ ہی سکتے ہیں کہ اس وقت میری کیا کیفیت ہوئی ہوگی۔شدید غم و غصے کی کیفیت میں، میں بیکی کو دیکھتا رہا۔اس کا بھی دماغ خراب ہو رہا تھا۔میں نے ہی محسوس کیا کہ اس طرح کی پریشانی کا قطعی کوئی فائدہ نہیں اور چونکہ میرا یقین ہے کہ ہر واقعے کے پیچھے کوئی وجہ ہوتی ہے۔چنانچہ اس واقعے کے پیچھے بھی کوئی نہ کوئی فائدہ ہونا چاہیے۔چنانچہ میں نے اپنی ذہنی کیفیت کو تبدیل کیا اور بہتر محسوس کرنے لگا۔تقریباً دس منٹ بعد میں نے دوبارہ بیکی کو دیکھا اور ایسا کرتے ہی مجھے بیکی کی اس دن کی حرکتوں پر غصہ آنا شروع ہو گیا۔مجھے وہ ذرا بھی اچھی نہیں لگ رہی تھی۔تب میں نے خود کو روک کر پوچھا: کیا، یہ کیا ماجرا ہے؟ مجھے اندازہ ہوا کہ میں نے اس دن کے سارے نقصان سے متعلق منفی احساسات کو بیکی سے منسلک کر دیا تھا، حالانکہ اس کا اس سارے معاملے میں کوئی ہاتھ نہیں تھا۔اسے دیکھتے ہی میرا ذہن اَپ سیٹ ہو جاتا۔جب میں نے اسے اس مشاہدے کے متعلق بتایا تو اس نے کہا کہ وہ بھی میرے بارے میں اسی طرح کے احساسات کا مشاہدہ کر رہی ہے۔سو، اس وقت ہم نے کیا کیا؟ ہم نے آرام سے ان اینکرز کو ختم کر دیا۔ہم ایک دوسرے کے ساتھ دوسری مثبت پسندیدہ سرگرمیوں میں مصروف ہو گئے اور اس طرح ہم اپنی بہترین کیفیت میں واپس آ گئے۔شادی اور خاندان سے متعلق معاملات کی مشہور بین الاقوامی مشیر، ورجینیا ساتر ہمیشہ اپنے کام میں اینکرنگ کا استعمال

کرتی ہے۔ اس کے نتائج بھی حیران کن ہوتے ہیں۔ اسے ماڈل کرتے ہوئے، بینڈلر اور گرائنڈر نے اس کے اور روایتی تھراپسٹ حضرات کے مابین خاصا فرق محسوس کیا۔ جب کوئی جوڑا تھراپی کے لیے آتا ہے تو بہت سے معالجوں کے خیال کے مطابق بنیادی مسئلہ ان کے اندر چھپا ہوا غصہ یا پراگندگی ـــــ ایک دوسرے کے لیے ـــــ ہی ہوتا ہے اور اس کا درست علم جوڑے کو ایک دوسرے کے جذبات کی گہرائی بتانے میں ان کے لیے مفید ثابت ہوگا۔ آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ ہوتا کیا ہے، جب وہ انہیں ایک دوسرے کی غصے کی حقیقی وجوہات بتاتے ہیں۔ اگر تھراپسٹ انہیں اپنے چہرے پر غصے کا تاثر بھرپور کرنے کی حوصلہ افزائی کرتا ہے تو محض ایک دوسرے کو دیکھنے سے ان کا منفی اینکر اور زیادہ مضبوط ہوتا جاتا ہے۔

مجھے علم ہے کہ طویل عرصے سے دبے ہوئے جذبات کا اظہار یقیناً آدمی کی مدد کر سکتا ہے اور میرا یقین ہے کہ باہمی تعلقات میں کامیابی کے لیے سچ بولنا بہت ضروری ہے۔ یہ عمل کسی بھی طرح کے منفی اینکرز کے اثرات کا حامل نہیں ہوتا۔ بحث اس مقام سے چلی جہاں ہم نے ایسی باتیں کرنا شروع کر دیں جن کا کوئی مقصد تھا ہی نہیں اور بات جتنی زیادہ بڑھتی گئی، تنازعہ اتنا ہی شدید ہوتا چلا گیا۔ سو آدمی کو پتا کب چلتا ہے کہ اس کے حقیقی "احساسات" کیا ہیں؟ اپنے ساتھی سے اظہار خیال کیے بغیر، خود کو منفی کیفیت میں لے جانے کے خاصے نقصانات ہوتے ہیں۔ ایسا کرنے کے بجائے ایک دوسرے سے زور شور سے لڑنا جھگڑنا چاہیے۔ ورجینیا اپنے مریضوں کو اس امر پر آمادہ کرتی ہے کہ وہ ایک دوسرے کو بالکل اسی طرح دیکھیں، جیسے انہوں نے گرفتارِ محبت ہوتے ہوئے ایک دوسرے کو دیکھا تھا۔ وہ انہیں، اسی پہلے روز کے سے انداز میں، ایک دوسرے سے گفتگو کرنے کو کہتی ہے۔ اس طرح پورے سیشن میں وہ ایسے ہی مثبت اینکرز کے ڈھیر لگاتی جاتی ہے تا کہ ایک دوسرے کو دیکھ کر ان کے اندر مثبت جذبات جنم لیں۔ اس کیفیت سے سرشار ہو کر وہ ایک دوسرے کے جذبات کو ٹھیس پہنچائے بغیر، گفتگو کے ذریعے اپنے مسائل حل کر سکتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ وہ انتہائی محتاط طریقے سے ایک دوسرے کا خیال کرتے ہیں اور اس طرح وہ مستقبل میں اپنے جھگڑے چکانے کا ایک بالکل ہی نیا پیٹرن تشکیل دے ڈالتے ہیں۔

منفی اینکرز سے نمٹنے کے لیے، میں آپ کو ایک اور طاقت وَر آلہ مہیا کرتا ہوں۔ پہلے ہمیں ایک طاقت وَر، مثبت ذرائع کا حامل اینکر بنانا ہے۔ منفی کے بجائے مثبت اینکر سے ابتدا کرنا ہمیشہ کہیں زیادہ مفید ہوتا ہے۔ تا کہ اگر منفی اینکر سے نمٹنا مشکل ہو جائے تو اس کیفیت

سے فوری طور پر اور با آسانی نکلنے کے لیے آپ کے پاس ایک آلہ موجود ہو۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ بیتے دنوں میں کیے گئے اپنے طاقت وَر ترین مثبت مشاہدے کے بارے میں سوچیں۔ اس مشاہدے اور اس کے احساسات کو اپنے دائیں ہاتھ میں رکھیں۔ یہ کام تصور میں کرتے ہوئے دیکھیں اور محسوس کریں کہ دائیں ہاتھ میں اس کا رکھنا کیسا لگ رہا ہے۔ پھر کسی ایسے موقع کا سوچیے جب آپ نے اپنی کارکردگی پر فخر محسوس کیا تھا۔ اس مشاہدے اور احساس کو بھی دائیں ہاتھ میں رکھیں۔ اب ان لمحات کو ذہن میں لائیں جب آپ نے محبت کے شدید مثبت جذبات کا ادراک کیا تھا اور انہیں بھی اپنے دائیں ہاتھ میں رکھ دیں۔ (اس عمل کے محسوسات کا مشاہدہ کرتے جائیں)

اب وہ وقت یاد کریں جب آپ بُری طرح قہقہے لگاتے رہے تھے۔ (ممکن ہے کسی نے گدگدی کی ہو) اس مشاہدے کو بھی اپنے دائیں ہاتھ میں رکھیں اور یہ محسوس کریں کہ ان سارے طاقت وَر، مثبت اور توانا جذبات کے ساتھ یہ کیسا لگ رہا ہے۔ پھر یہ غور کریں کہ یہ سارے احساسات اکٹھے ہو کر آپ کے دائیں ہاتھ میں کون سا رنگ پیدا کر رہے ہیں۔ ذہن میں سب سے پہلے آنے والا رنگ نوٹ کریں۔ پھر دیکھیں کہ یہ احساسات کون سی شکل بنانے جا رہے ہیں۔ اگر آپ انہیں آواز کی شکل دے سکتے تو وہ آواز کس طرح کی ہوتی۔ آپ کے ہاتھ میں موجود، ان احساسات کی ساخت کیسی ہے۔ اگر ان سارے احساسات کو مجتمع ہو کر کوئی ایک طاقت وَر اور مثبت بات کہنی ہوتی تو وہ کیا ہوتی۔ ان تمام احساسات کا لطف لیجیے اور پھر اپنا دایاں ہاتھ بند کر لیجیے اور ان احساسات کو وہیں رہنے دیں۔

اب آپ اپنا بایاں ہاتھ کھولیں اور اس میں منفی، پریشان کن اور طبیعت مکدر کر دینے والا مشاہدہ رکھ دیں۔ ایسا مشاہدہ جس کے ہاتھوں آپ بہت تنگ ہوئے ہوں یا جس سے آپ خوف زدہ ہوں یا رہے ہوں۔ اسے صرف اپنے بائیں ہاتھ میں رکھیں۔ اندر سے محسوس کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔ اس سے اپنی لاتعلقی کو یقینی بنایے ــــ بس یہ صرف آپ کے ہاتھ میں ہے۔ اب آپ اس کی ذیلی جہتوں سے باخبر ہوں۔ یہ منفی صورت حال آپ کے بائیں ہاتھ میں کون سا رنگ پیدا کرتی ہے۔ اگر آپ کو کوئی رنگ یا احساس معلوم نہیں ہو رہا تو آپ محسوس کرنے کا عمل کیجیے۔ اگر اس کا کوئی رنگ ہوتا تو کیا ہوتا؟ دوسری ذیلی جہتوں کے بارے میں بھی سوچیے۔ اس کی شکل کیا ہے؟ یہ بھاری لگتی ہے یا ہلکی؟ اس کی ساخت کیا ہے؟ یہ کیسی آواز پیدا کرتی ہے؟ اگر اسے ایک فقرے میں کچھ کہنا ہوتا، تو یہ کیا کہتی؟ اس کی آواز اور ساخت کیا ہے؟

اب ہم جو عمل کرنے جا رہے ہیں، اسے اینکرز کی تحلیل کا نام دیا جاتا ہے۔ آپ، جس انداز میں فطری محسوس کریں، اس کے ساتھ کھیل سکتے ہیں۔ ایک طریقہ یہ ہے کہ اپنے مثبت دائیں ہاتھ میں موجود رنگ دیکھیں، یقین کریں کہ یہ مائع ہے اور مزاحیہ آوازیں اور حرکات کرتے ہوئے اسے تیزی کے ساتھ اپنے بائیں ہاتھ میں انڈیل دیں۔ اس عمل کو اس وقت تک جاری رکھیں جب تک آپ کے بائیں ہاتھ میں موجود منفی اینکر کا رنگ دائیں ہاتھ کے مثبت مشاہدے کے رنگ جیسا نہیں ہو جاتا۔

پھر بائیں ہاتھ سے ابھرتی آواز کو اٹھائیں اور اسے اپنے دائیں ہاتھ میں ڈال دیں۔ پھر یہ غور کریں کہ آپ کا دایاں ہاتھ اس کے ساتھ کیا کرتا ہے۔ اب دائیں ہاتھ میں موجود احساسات کو اٹھا کر بائیں ہاتھ میں انڈیل دیں اور یہ غور کریں کہ وہ بائیں ہاتھ پر پڑتے ہی اس کے ساتھ کیا کرتے ہیں۔ پھر اپنے دونوں ہاتھوں کو تالی کی شکل میں اکٹھا کر لیں اور چند لمحے انہیں اسی حالت میں رکھیں یہاں تک کہ وہ توازن محسوس کرنے لگیں۔ اب آپ کے دائیں اور بائیں ہاتھ میں ایک ہی رنگ ہونا چاہیے — یعنی احساسات بالکل ایک جیسے ہونا چاہئیں۔

یہ کام کر چکنے کے بعد، دیکھئے، آپ اپنے بائیں ہاتھ میں موجود مشاہدے کے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں۔ امکانات یہی ہیں کہ آپ اس کی پریشان کن قوت کو ختم کر چکے ہیں۔ اگر ایسا نہیں ہوا تو اس مشق کو دوبارہ آزمایئے۔ اب اسے مختلف ذیلی جہتوں اور کھیل کے زیادہ مستعد احساس کے ساتھ کیجیے۔ ایک یا دو بار کی مشق کے بعد، کوئی بھی شخص منفی اینکر کے طور پر استعمال ہونے والی کسی بھی چیز کی قوت کو زائل کر سکتا ہے۔ اب آپ کو اس مقام پر بہتر محسوس کرنا چاہیے یا کم از کم مشاہدے کے متعلق غیر جانب دارانہ احساس ہونا چاہیے۔

اگر آپ کسی سے پریشانی محسوس کرتے ہیں اور اس کے بارے میں اپنے محسوسات بدلنا چاہتے ہیں تو بھی آپ یہی پراسس کر سکتے ہیں۔ آپ تصور میں (اپنے دائیں ہاتھ میں) کسی پسندیدہ شخص کا چہرہ لائیں اور بائیں ہاتھ میں کسی ناپسندیدہ شخص کا چہرہ لائیں۔ ناپسندیدہ شخص کا چہرہ دیکھنے سے آغاز کیجیے، پھر پسندیدہ شخص کو دیکھئے، پھر ناپسندیدہ شخص کو اور پھر پسندیدہ شخص کو۔ اس عمل کو پسندیدگی یا ناپسندیدگی کا لیبل لگائے بغیر، تیز سے تیز تر کر دیجیے۔ اب اپنے دونوں ہاتھ اکٹھے کیجیے، سانس لیجیے اور ایک لمحے کو ٹھہر جایئے۔ اب آپ اپنے ناپسندیدہ شخص کے بارے میں سوچیے۔ اب آپ کو اس شخص کو پسند کرنا چاہیے یا کم از کم آپ کے جذبات غیر جانب دارانہ ہونے چاہئیں۔ اس مشق کی خوب صورتی یہ ہے کہ یہ لمحوں میں کی

جا سکتی ہے اور اس کے ذریعے کسی بھی چیز کے بارے میں، آپ اپنے احساس کو تبدیل کر سکتے ہیں۔ میں نے حال ہی میں تین منٹ کا یہ پراسس ایک پورے گروپ کے ساتھ کیا تھا۔ گروپ کی ایک خاتون نے اپنے ایک ہاتھ میں اپنے پسندیدہ شخص کا چہرہ رکھا اور دوسرے میں اپنے والد کا، جن سے وہ گزشتہ دس سال سے لاتعلق تھی۔ اس طرح اس نے اپنے والد کے لیے ناپسندیدگی کے احساس کو ختم کیا۔ پھر وہ اپنے والد کے پاس گئی جہاں وہ چار بجے صبح تک ان سے بات چیت کرتی رہی۔ آج کل ان کے باہمی تعلقات بہت خوش گوار ہیں۔

بچوں کو اینکر کرنے میں اپنے ایکشن کی طاقت کا احساس ضروری ہے۔ مثلاً: ایک دن میرا بیٹا جوشوا سکول گیا۔ ایک گروپ کے افراد نے اجنبی لوگوں سے لفٹ نہ لینے کے موضوع پر بچوں کو مناسب آگہی دی۔ یقیناً یہ قابل تعریف اور اہم پیغام تھا لیکن پیغام دینے کے انداز میں کچھ گڑ بڑ ہو گئی۔ گروپ نے کئی سلائیڈز انہیں دکھائیں، جن میں بعض خطرناک بدمعاش چہروں کو سکول آتے جاتے دکھایا گیا تھا۔ گم شدہ بچوں کے پوسٹرز دکھائے گئے۔ چند بچوں کے جسم تک گڑھوں سے نکال کر، باہر لاتے دکھائے گئے۔ ان کا کہنا تھا کہ جو بچے اُن جان لوگوں سے لفٹ لیتے ہیں، اُن کا انجام اِس طرح کا ہوتا ہے۔ ظاہر ہے یہ ترغیب سے فاصلہ پیدا کرنے کی حکمت عملی تھی۔

نتائج بہرحال بہت تباہ کن تھے، کم از کم میرے بچے کے لیے اور میرے اندازے کے مطابق، غالباً دوسرے بچوں کے لیے بھی۔ انہوں نے اپنے ذہن میں ایک فوبیا پیدا کر لیا۔ میرے بچے ان تصاویر کو ــــ جو بہت شفاف، واضح اور رنگین تھیں ــــ گھر پیدل واپسی سے مربوط کر دیا۔ اس روز اس نے گھر آنے سے انکار کر دیا اور اسے کسی کو بھیج کر وہاں سے لانا پڑا۔ اگلے دو تین روز تک وہ رات کو ڈراؤنے خواب دیکھ کر بار بار جاگتا رہا۔ اس نے اپنی بہن کے ساتھ سکول جانے سے بھی انکار کر دیا۔ خوش قسمتی سے میں ان اصولوں سے بخوبی آگاہ ہوں جو انسانی رویوں کو جنم دیتے اور متاثر کرتے ہیں۔ میں ان دنوں شہر سے باہر تھا، جب مجھے اس صورت حال کا پتا چلا۔ میں نے اینکرز کی تحلیل اور فوبیا کے علاج کے لیے کئی تدابیر ٹیلی فون پر کیں۔ اگلے دن بچہ انتہائی اعتماد، سکون اور اطمینان کے ساتھ اکیلا سکول گیا۔ وہ کوئی بے وقوف قسم کا بچہ تو تھا نہیں۔ اسے علم تھا کہ کس چیز سے بچنا ہے اور اپنی حفاظت کے لیے کیا کرنا ہے۔ تاہم اب اس میں اتنا اعتماد اور توانائی موجود تھے کہ وہ اپنی زندگی، خوف کے دباؤ کی بجائے، اپنی مرضی سے گزارے۔

ظاہر ہے اس پروگرام کی پیش کش میں لوگوں کی نیک نیتی پر شک نہیں کیا جا سکتا۔ تاہم خلوص اس بات کی قطعی ضمانت نہیں کہ اینکر نگ کے اثرات سے عدم واقفیت کے نتیجے میں کوئی نقصان نہیں ہوگا۔ لوگوں پر آپ کے ذریعے ہونے والے اثرات کی طرف توجہ دیجیے۔ خصوصاً چھوٹے بچوں پر۔

اب ہم ایک آخری مشق کرتے ہیں۔ اپنے آپ پر وہی توانا اور طاقت وَر کیفیت طاری کیجیے اور اپنے لیے سب سے زیادہ مفید رنگ چن لیجیے۔ شکل، آواز اور احساس کے ساتھ —— جو آپ کی توانا اور طاقت وَر کیفیت سے مکمل مربوط ہوں —— بھی یہی عمل کیجیے۔ پھر آپ ایسا فقرہ سوچیے جو آپ ماضی میں انتہائی خوش کن، مرتکز، طاقت وَر احساس ہوتے ہوئے کہنا چاہتے۔ اب آپ ناخوش گوار مشاہدے، منفی اینکر والے شخص یا وجہِ خوف بننے والی کسی شے کے متعلق سوچیے، اپنے ذہن میں، اس مثبت شکل کو منفی مشاہدے کے گرد رکھ دیجیے۔ یہ عمل اس بھرپور یقین کے ساتھ کیجیے کہ آپ اس کے اندر منفی احساس کو قابو کر سکتے ہیں۔ پھر اپنا پسندیدہ رنگ اٹھایے اور اسے جسمانی طور پر اتنی شدت سے منفی اینکر کے ہر طرف پھینکیے کہ اینکر اس میں تحلیل ہو جائے۔ اپنی توانائی کے عالم میں آواز سنیے اور پیدا شدہ احساس کو محسوس کیجیے اور پھر آخر میں وہ فقرہ کہیے جو آپ انتہائی توانا کیفیت میں کہہ رہے ہوتے۔ جونہی منفی اینکر آپ کے پسندیدہ رنگ کی دھند میں تحلیل ہوتا ہے، وہ بات کہیے جو آپ کی طاقت کا بھرپور اظہار ہے۔ اب آپ منفی صورتِ حال کے بارے میں کیا محسوس کرتے ہیں؟ امکانات تو یہی ہیں کہ آپ کو پریشان کرنے والی صورت اتنی بری طرح محسوس نہیں ہوگی جیسے پہلے ہوا کرتی تھی، تین اور مشاہدات کے ساتھ بھی ایسا ہی کیجیے اور پھر اسے کسی اور کے ساتھ دہرایے۔

اگر آپ ان مشقوں کا سرسری سا مطالعہ کرتے جا رہے ہیں تو یہ یقیناً عجیب سی بلکہ احمقانہ لگیں گی۔ لیکن اگر آپ ان پر عمل کریں گے تو آپ ان کے اندر مخفی حیرت انگیز قوت کا مشاہدہ کر سکیں گے۔ کامیابی کا بنیادی جزو یہی ہے، منفی اور کَس مپُرسی کی کیفیت طاری کرنے والے رجحانات جو آپ کے اپنے ماحول میں موجود ہیں —— کی بیخ کنی اور اپنے آپ میں اور دوسروں میں مثبت کیفیات کو جنم دینے کی صلاحیت۔

اس کا ایک طریقہ یہ ہے کہ اپنی زندگی میں اہم منفی یا مثبت اینکرز کا ایک چارٹ بنا لیا جائے۔ یہ دیکھیں کہ آیا یہ اینکرز بنیادی طور پر بصری، سمعی، لمسی محرکوں سے چلتے ہیں۔ ایک

دفعہ آپ اپنے اینکرز سے آگاہ ہو جائیں تو آپ کو منفی اینکرز کی تحلیل اور مثبت اینکرز کے بہترین استعمال کا کام کرنا چاہیے۔

ذرا تصور کیجیے کہ ان مثبت کیفیات کو اینکر کرنا سیکھنے کے بعد، آپ نہ صرف اپنے لیے بلکہ دوسروں کے لیے بھی کس قدر مفید ہو سکتے ہیں۔ فرض کیجیے آپ نے اپنے شراکت داروں سے گفتگو کی اور انہیں اچھی متحرک اور توانا ذہنی کیفیت میں لے آئے اور اسے لمس، تاثر یا ایسی آواز کے لہجے کے ساتھ اینکر کر دیا جسے آپ با آسانی مستقبل میں دہرا سکتے ہیں۔ کچھ وقت گزرنے کے بعد، آپ ان مثبت ذہنی کیفیات کو چند بار اینکر کر کے، اسی طرح کی شدید تحریک کسی بھی لمحے پیدا کر سکتے ہیں۔ ان کا کام زیادہ مفید ہوگا، کمپنی کو زیادہ منافع ہونے لگے گا، اور ہر شخص پہلے سے زیادہ خوش وخرم نظر آئے گا۔ اس قوت کا سوچیے، جو خود آپ کی زندگی میں جنم لے سکتی ہے۔ آپ ایسی پریشان کن صورتِ حال کا سامنا کرتے ہیں اور اسے اپنے لیے خوش گوار بنا لیتے ہیں یا اپنی توانا کیفیت کے ذریعے اسے تبدیل کر ڈالتے ہیں۔ ایسا کرنے کی طاقت، آپ کے پاس ہے۔

اب آخری بات کہتا چلوں، اینکرنگ کے نہیں بلکہ اس کتاب میں سکھائی گئی ساری تکنیکوں کے بارے میں۔ ان میں سے کسی بھی فن پر عبور سے ایک محیر العقل مشترکہ اثر، ایک مجتمع حس جنم لیتی ہے۔ بالکل اسی طرح جیسے کسی پُرسکون تالاب میں پھینکا گیا پتھر لہروں کے پھیلاؤ کا ایک سلسلہ بنا دیتا ہے۔ ان میں سے کسی بھی مہارت پر عبور کے ساتھ کامیابی اسی طرح مزید تر کامیابیوں کو جنم دیتی جاتی ہے۔ آپ کو پہلے ہی زبردست اور واضح آگاہی ہونی چاہیے کہ یہ مہارتیں کتنی طاقت اور توانائی کی حامل ہیں۔ جیسے میں نے کراٹے کے موقع پر اینکرز کا انبار لگا دیا تھا، ہر بار انہیں استعمال کے بعد اور زیادہ طاقت وَر محسوس کرتا ہوں۔ ہر مہارت سے آگاہی، عبور اور اس کے استعمال کے ساتھ ساتھ، آپ اپنی ذاتی طاقت میں اضافہ محسوس کرتے جائیں گے۔

ہر انسانی مشاہدے کا ایک فلٹر ہوتا ہے، جو کسی کام کے بارے میں —— چاہے ہم اسے کریں یا نہ کریں —— ہمارے محسوسات کو متاثر کرتا ہے۔ یہ فلٹرز اینکرنگ کو اور اس کتاب میں کہی گئی ہر چیز کو متاثر کرتے ہیں...

سیکشن III

قیادت: کامرانی کا چیلنج

اٹھارواں باب

اقدار کی حاکمیت: کامیابی کا حتمی فیصلہ

''موسیقار کو موسیقی میں مست رہنا چاہیے، مصور کو رنگ بکھیرتے رہنا چاہیے، شاعر کو شعر کہتے رہنا چاہیے، تبھی ان میں سے ہر شخص اندرونی طور پر پُرسکون رہ سکتا ہے۔'' ـــــ ابراہام میسلو

ہر پیچیدہ نظام میں چاہے وہ فیکٹری کے آلات ہوں یا کمپیوٹر یا انسان ہو، موزونیت کا ہونا لازمی ہے۔ اس کے اجزا کو اکٹھے کام کرنا ہوتا ہے۔ بہترین سطح پر اس کے ہر ایکشن کو دوسرے ایکشن کی مدد کرنا ہوتی ہے۔ اگر مشین کے مختلف اجزا ایک دم دو مختلف سمتوں میں جانے کی کوشش کریں تو مشین موزوں نہیں رہے گی اور بالآخر ٹوٹ پھوٹ کا شکار ہو جائے گی۔

انسان بھی کچھ اسی قسم کے ہوتے ہیں۔ ہم انتہائی مؤثر رویوں کو پیدا کرنا سیکھ سکتے ہیں۔ لیکن اگر وہ رویے ہماری انتہائی ضروریات اور خواہشات کے معاون نہ بنیں، اگر ہمارے رویے ہمارے اہم کاموں میں رکاوٹ بننے لگیں، تب ہمارا اندرونی تضاد جنم لیتا ہے اور ہم عدم موزونیت کا شکار ہو جاتے ہیں جب کہ موزونیت وسیع پیمانے پر کامیابی کے حصول کے لیے انتہائی ضروری ہے۔ اگر کوئی ایک چیز حاصل کر رہا ہے لیکن مبہم طور پر کچھ اور خواہش کر رہا ہے تو وہ مکمل خوشی یا سکون حاصل نہیں کر پائے گا۔ یا کوئی شخص ایک مقصد حاصل کر لیتا ہے مگر اس کے حصول میں صحیح اور غلط کے متعلق اپنے اعتقادات تک کو جھٹلا دیتا ہے تو نتیجہ تباہی کی صورت میں نکلتا ہے۔

حقیقی تبدیلی، نشوونما اور خوش حالی کے لیے ہمیں ان اصولوں سے شعوری آگہی ہونی چاہیے، جو ہمارے لیے ہی نہیں دوسروں کے لیے بھی ہیں۔ انہی اصولوں کے تحت ہم کامیابی یا ناکامی کو جانچتے اور اس کا فیصلہ کرتے ہیں۔ ورنہ ہو گا یہ کہ ہم سب کچھ حاصل کرنے

کے باوجود بھی خود کو قلاش کرنے لگیں گے۔ یہ ہے اس حتمی اور اہم عنصر کی قوت جسے ہم اقدار کا نام دیتے ہیں۔ اقدار ہیں کیا؟ سادہ لفظوں میں، آپ کے اہم معاملات کے بارے میں یہ آپ کے اپنے ذاتی، نجی اور انفرادی اعتقادات ہیں۔ سچ اور غلط، اچھے اور بُرے کے متعلق آپ کے اعتقادات کے نظام ہی آپ کی اقدار ہیں۔

میسلو مصوروں کی بات کرتا ہے لیکن نکتہ عالم گیر نوعیت کا ہے۔ ہماری اقدار ہی دراصل وہ چیزیں ہیں، ہم سب کو بالآخر جن کی طرف رجوع کرنا پڑتا ہے۔ اگر ہم ایسا نہ کریں تو نامکمل اور تشنہ محسوس کرتے ہیں۔ موزونیت یا ذاتی تکمیل اور اکٹھ کا احساس اسی آگہی سے ہوتا ہے کہ ہم اپنے موجودہ رویوں سے اپنی اقدار پر پورے اتر رہے ہیں۔ بلکہ اقدار ہی یہ فیصلہ کرتی ہیں کہ ہمیں کن اشیا سے فاصلہ رکھنا ہے۔ یہ ہماری ساری زندگی کا سٹائل ترتیب دیتی ہیں۔ زندگی کے کسی بھی خاص مشاہدے میں آپ کا ردعمل کیا ہوگا، اس کا تعین بھی یہی اقدار کرتی ہیں۔ یہ کسی کمپیوٹر میں موجود حاکمیت کی سطح (executive leve) کی طرح ہوتی ہیں۔ آپ اس میں کوئی پروگرام ڈال دیں لیکن کیا کمپیوٹر اسے قبول کرتا ہے، اسے استعمال کرتا ہے یا نہیں، اس کا انحصار فیکٹری میں پروگرام کیے گئے ایگزیکٹو لیول پر ہے۔ اقدار انسان کے ذہن میں فیصلے کی حاکمانہ سطح کی طرح ہوتی ہیں۔

آپ کا اوڑھنا، پہننا کیا ہے، آپ کا رہن سہن کیسا ہے، کس سے شادی کریں گے (اگر کی تو)، بچوں کی پرورش کیسے ہوگی، آپ کے معاون و مددگار کون ہیں، آپ زندگی گزارنے کے لیے کیا کام کریں گے، وغیرہ وغیرہ۔ ان سبھی معاملات میں آپ کی اقدار کے اثرات کا سلسلہ لامتناہی ہے۔ یہی وہ بنیادیں ہیں جو زندگی کی کسی بھی صورتِ حال میں ہمارے تاثرات کو مرتب کرتی ہیں۔ یہی وہ حتمی کنجیاں ہیں جو نہ صرف ہمارے بلکہ دوسروں کے رویوں کو سمجھنے اور ان کی پیش بینی کا در کھولتی ہیں۔ یعنی داخلی طلسم کو کھولنے کی اہم ترین کنجی۔

صحیح اور غلط، اچھے اور بُرے، کیا کرنا ہے اور کیا نہیں کرنا — ان سب کے متعلق یہ طاقت وَر ہدایات آخر آتی کہاں سے ہیں؟ چونکہ اقدار مخصوص نوعیت، گہری جذباتیت، متعلقہ اعتقادات سے متعلق ہوتی ہیں، یہ انہی بعض ذرائع سے جنم لیتی ہیں، جن کا ذکر ہم یقین کے باب میں ابتدا میں ہی کر چکے ہیں۔ آپ کے بچپن سے ہی آپ کا ماحول اس میں کردار ادا کرتا ہے۔ آپ کے والد اور روایتی گھرانوں کے اندر، والدہ آپ کی زیادہ تر اصلی اقدار کو پروگرام کرنے میں بہت بڑا کردار انجام دیتے ہیں۔ یہ بتاتے ہوئے کہ انہوں نے کیا کیا یا آپ کو ایسا

کرنا، کہنا یا یقین کرنا نہیں چاہیے، آپ کو مسلسل اپنی اقدار سے آگاہ کرتے رہتے ہیں۔ اگر آپ نے یہ اقدار قبول کر لیں، آپ کو اس کا انعام دیا گیا، آپ ان کی نظر میں اچھے بچے ٹھہرے۔ اگر آپ نے انہیں مسترد کر دیا تو آپ مصیبت میں پڑ گئے۔ آپ کو بدتمیز اور برا سمجھا گیا۔ بعض گھرانوں میں، اگر آپ والدین کی اقدار کو مسلسل مسترد کرتے رہے تو آپ کو سزا بھی دی گئی۔

دراصل، آپ کی اکثر اقدار کو جزا اور سزا کی اس تکنیک کے ذریعے پروگرام کیا گیا ہے۔ جب آپ ذرا بڑے ہوئے تو آپ کے گروپ کے ساتھی اقدار سے آگہی کا ایک اور ذریعہ بنے۔ ممکن ہے ان کی بعض اقدار آپ کی اقدار سے مختلف ہوں۔ آپ نے بیچ کا راستہ ڈھونڈا اور ان کی اور اپنی قدروں کا ملغوبہ بنا ڈالا کیوں کہ اگر آپ ایسا نہ کرتے تو ممکن ہے لڑائی جھگڑا ہو جاتا یا وہ آپ کے ساتھ کھیلنا ہی چھوڑ دیتے۔ زندگی بھر، آپ مسلسل نئے گروپ بناتے رہتے ہیں۔ نئی اقدار قبول کرتے ہیں، انہیں بدلتے ہیں یا دوسروں سے اپنی اقدار تسلیم کراتے ہیں۔ آپ کی زندگی میں ہیروز یا شیطان صفت لوگ بھی آئے ہوں گے۔ اپنی پسندیدگی کی وجہ سے، آپ ان کے انداز و اطوار پر رشک بھی کرتے ہوں گے، انہیں اپنانا چاہتے ہوں گے۔ بہت سے بچے اسی چکر میں منشیات کے عادی ہو گئے کیوں کہ ان کے ہیروز، جن کی موسیقی انہیں بے پناہ پسند تھی، ظاہراً منشیات کو قدر کی نگاہ سے دیکھتے تھے۔ خوش قسمتی سے آج بہت سے ہیروز —— اپنی سماجی ذمہ داریوں کا احساس کرتے ہوئے لاتعداد لوگوں کی اقدار کو صحیح شکل دے رہے ہیں —— واضح کر رہے ہیں کہ وہ منشیات کے استعمال کو قطعاً درست نہیں سمجھتے اور نہ خود استعمال کرتے ہیں۔ بہت سے فن کار دنیا میں مثبت تبدیلیوں کے لیے انتہائی اہم کردار ادا کر رہے ہیں۔ اس طرح عوامی اقدار کی نئی جہت تشکیل پا رہی ہے۔ فاقہ کش لوگوں کی غذا کے لیے رقم اکٹھا کرنے میں میڈیا کی طاقت کی آگہی کے ساتھ لائیو ایڈ (Live Aid) اور بینڈ ایڈ (Band Aid) کے شہرت یافتہ باب جیلڈوف نے دوسرے معروف سٹارز کی اقدار پر دستک دے ڈالی ہے۔ اپنی کوششوں اور مثال کے ذریعے انہوں نے دوسروں کے لیے ہمدردی اور امداد کی قدر کو مضبوط کرنے میں زبردست معاونت کی ہے۔ ان اقدار کی پروا نہ کرنے والے بہت سے لوگوں نے اپنے ہیروز بروس سپرنگ سٹین، مائیکل جیکسن، کینی روجرز، بوب ڈائلن، سٹیو ونڈر، ڈیانا راس، لائنل رچی کا عمل دیکھ کر، اپنے رویوں میں تبدیلی کر لی۔ وہ انہیں اپنے روزانہ پروگراموں میں اپنی موسیقی اور ویڈیوز کے ذریعے براہِ راست بتا رہے تھے کہ لوگ

بھوکے مر رہے ہیں اور ہمیں ان کے لیے کچھ کرنا چاہیے۔ اگلے باب میں ہم رجحان کے جنم دینے پر بغور جائزہ لیں گے۔ فی الحال اقدار اور رویوں کی رہنمائی اور تشکیل میں میڈیا کی طاقت کو محسوس کیجیے۔

اقدار کی تشکیل کا سلسلہ محض ہیروز کے ساتھ ہی نہیں چل رہا ہوتا۔ ملازمت میں بھی اسی طرح ہوتا ہے، وہاں جزا اور سزا کا نظام موجود ہوتا ہے۔ کسی کے لیے کام کرنے اور کمپنی میں آگے بڑھنے کے لیے بھی آپ ان کی اقدار کو اپنا رہے ہوتے ہیں۔ اگر آپ اپنے باس کی قدروں کا پاس نہیں کرتے تو ترقی ناممکن ہوتی ہے اور اگر آپ کمپنی کی اقدار کا ابتدا ہی سے خیال نہیں رکھتے تو آپ خود بھی ناخوش رہتے ہیں۔ سکول کے نظام میں اساتذہ بھی اقدار کی اہمیت کو یقینی بنانے کے لیے مسلسل ان کا ذکر کرتے ہیں اور لاشعوری طور پر اسے جزا اور سزا کے سلسلے سے منسلک رکھتے ہیں۔

ہمارے مقاصد یا ذاتی تصور میں تبدیلی کے ساتھ ہی ہماری اقدار بھی تبدیل ہوتی ہیں۔ اگر آپ کمپنی میں سب سے اونچی پوزیشن کو اپنا مقصد قرار دیتے ہیں تو اس مقام پر پہنچ کر آپ زیادہ پیسہ کما رہے ہوں گے اور دوسرے افراد سے آپ کی توقعات مختلف قسم کی ہوں گی۔ محنت مشقت سے متعلق آپ کی قدریں بھی بدل سکتی ہیں۔ آج جسے آپ اچھی کار سمجھتے ہیں، ممکن ہے کل آپ اسے ایسا نہ سمجھیں۔ وہ لوگ بھی جن کے ساتھ آپ اپنا وقت گزارتے ہیں، آپ کے "اپنی ذات کے نئے تصور" سے مطابقت پیدا کرنے کے لیے تبدیل ہو سکتے ہیں۔ دوسرے لڑکوں کے ساتھ کوئی عام سا مشروب پینے کے لیے باہر جانے کے بجائے، اپنے دفتر میں تین دوسرے افراد کے ساتھ بیٹھ کر، آپ کوئی اعلیٰ بین الاقوامی مشروب پیتے ہوئے، توسیعی منصوبے بنا رہے ہوں گے۔

آپ کون سی گاڑی چلاتے ہیں، کہاں جاتے ہیں، کون لوگ آپ کے دوست ہیں، آپ کیا کرتے ہیں، یہ سب باتیں ذاتی پہچان کی عکاسی کرتی ہیں۔ بقول مشہور صنعتی نفسیات دان ڈاکٹر رابرٹ میک مرے، ان میں اندرونی افادیت کی علامتیں بھی چھپی ہوتی ہیں اور یہ آپ کی اقدار کا اظہار بھی کرتی ہیں۔ مثال کے طور پر، اس حقیقت کا ـــــ کہ کوئی شخص سستی کار چلاتا ہے ـــــ قطعی یہ مطلب نہیں کہ اپنے متعلق اس کی خواہشات محدود ہیں یا گیس کا کم خرچ، ایک سادہ قدر ہے۔ ممکن ہے وہ یہ ظاہر کرنا چاہتا ہو کہ غیر موزوں علامتوں کو اختیار کر کے، وہ عام انسانوں سے بالاتر کوئی شے ہے۔ اعلیٰ آمدنی والا کوئی سائنس دان یا سرمایہ کار، ممکن ہے

محض اپنے آپ کو دوسروں سے مختلف ظاہر کرنے کے لیے سستی اور چھوٹی کار کا استعمال کرتا ہو۔ اگر کوئی کروڑ پتی ایک معمولی سے گھر میں رہتا ہے تو شاید وہ وسیع وعریض بنگلے کے لیے زمین کا ضیاع پسند نہ کرتا ہو اور یہ بھی ممکن ہے کہ وہ اپنے آپ کو اور دوسروں کو اپنی انوکھی قدریں دکھانا چاہتا ہو۔

سو میرے خیال میں آپ سمجھ سکتے ہیں کہ اپنی قدروں کو دریافت کرنا کتنا اہم ہوتا ہے۔ ان میں سے اکثر اقدار کا لاشعوری ہونا ہی، زیادہ تر لوگوں کے لیے چیلنج ہوتا ہے۔ اکثر اوقات لوگوں کو علم نہیں ہوتا کہ وہ بعض کام کیوں کرتے ہیں—— انہیں بس یہ احساس ہوتا ہے کہ فلاں کام کرنا ہے۔

لوگ، اپنے سے مختلف اقدار کے حامل افراد کے متعلق عموماً عدم اطمینان اور شک و شبہ محسوس کرتے ہیں۔ لوگوں کی زندگی میں زیادہ تر تنازعات انہی متضاد اقدار کے نتیجے میں جنم لیتے ہیں۔ یہ بات نہ صرف مقامی سطح پر بلکہ عالمی سطح پر بھی بالکل درست ہے۔ تقریباً ہر جنگ، اقدار کی جنگ ہی ہوتی ہے۔ مشرق وسطیٰ، کوریا، ویت نام وغیرہ کی مثالیں آپ کے سامنے ہیں۔ جب کوئی ملک فتح حاصل کر لیتا ہے تو کیا ہوتا ہے؟ وہ مفتوحہ ثقافت کو اپنی اقدار سے تبدیل کرنا شروع کر دیتا ہے۔

مختلف ممالک اور مختلف اقوام کی اقدار ہی مختلف نہیں ہوتیں بلکہ ہر فرد یہ سمجھتا ہے کہ بعض اقدار دوسری کی نسبت زیادہ اہم ہوتی ہیں۔ ہم میں سے ہر ایک کی اپنی اپنی حدود بنی ہوتی ہیں—— یعنی وہ اشیا جو ہمارے لیے کسی بھی دوسری چیز سے زیادہ اہم ہیں۔ بعض لوگوں کے نزدیک ایمان داری زیادہ اہم ہوتی ہے۔ بعض لوگ دوستی کو اہم سمجھتے ہیں۔ بعض لوگ ایمان داری کو اہم سمجھنے کے باوجود، کسی دوست کو تحفظ دینے کے لیے جھوٹ بول سکتے ہیں۔ وہ یہ کام کیسے کرتے ہیں؟ کیوں کہ دوستی ان کے نزدیک ایمان داری سے زیادہ اہم ہے۔ آپ کاروباری کامیابی کو ایک اہم قدر قرار دیتے ہیں اور ساتھ ہی اہل خانہ کی قربت کو بھی نظر انداز نہیں کرتے۔ تنازعہ اس وقت ابھرتا ہے جب آپ شام گھر والوں کے ساتھ گزارنے کا تہیہ کرتے ہیں لیکن کوئی کاروباری کام اچانک نکل آتا ہے۔ آپ کا انتخاب اس سوچ پر منحصر ہوگا کہ آپ دونوں میں سے کسے زیادہ اہمیت دیتے ہیں۔ سو یہ کہنے کے بجائے کہ یہ وقت اہل خانہ کے ساتھ گزارنے کے بجائے کاروباری معاملات پر خرچ کرنا ٹھیک نہیں، یہ دریافت کیجیے کہ آپ کی حقیقی اقدار ہیں کیا۔ تب آپ زندگی میں پہلی بار یہ سمجھ پائیں گے کہ آپ بعض کام

کیوں کرتے ہیں۔ یا دوسرے لوگ اپنے کام کیوں سرانجام دیتے ہیں۔ یہ دریافت کرنے کے لیے کہ آدمی کیسے کام کرتا ہے، اقدار انتہائی اہم آلات میں سے ہیں۔

لوگوں سے مؤثر انداز میں نمٹنے کے لیے ہمارے لیے یہ جاننا بہت ضروری ہے کہ ان کے لیے سب سے اہم کیا ہے: خصوصاً، ان کی اقدار کی نوعیت کیا ہے۔ قدروں کی اضافی اہمیت سے آگہی کے بغیر، کسی بھی شخص کے لیے دوسروں کے بنیادی رویوں اور محرکات کو سمجھنا خاصا مشکل ہوسکتا ہے۔ ایک دفعہ ان معاملات کو سمجھ لینے کے بعد، وہ پیشین گوئی کرسکتا ہے کہ خاص حالات یا معاملات میں، ان کا ردعمل کس نوعیت کا ہوگا۔ ایک بار آپ اپنی اپنی قدروں کی نوعیت جان لیں تو آپ کسی بھی تکلیف دہ تعلق یا اندرونی پریشان کن صورتِ حال کو حل کرنے کی صلاحیت سے بہرہ مند ہوسکتے ہیں۔

اپنی بنیادی قدروں کو قائم رکھنے کے سوا، کوئی حقیقی کامیابی نہیں۔ البتہ بعض اوقات مروجہ متضاد اقدار کو سمجھنا مسئلہ ضرور بنتا ہے۔ اگر کوئی شخص اعلیٰ آمدنی والے کام میں مشکل محسوس کررہا ہے اور وہ اپنی بنیادی قدروں کے مطابق پیسے کو خباثت انگیز سمجھتا ہے تو صرف کام پر توجہ مرتکز کرنا ہی کافی نہیں، مسئلہ متضاد اقدار کی اعلیٰ سطح پر ہے۔ اگر کوئی شخص اپنے کام پر مکمل توجہ اس لیے نہیں دے پاتا کیوں کہ اس کی اعلیٰ ترین قدر اس کا اپنا گھرانہ ہے اور وہ سارا وقت اپنے کاروباری مسائل میں الجھا رہتا ہے۔ آپ کو اندرونی تضاد اور اس سے پیدا شدہ ناموزونیت کے احساس کو سمجھنا ہے۔ ری فریمنگ اور صحیح نیت کی تلاش کافی حد تک یہ کام انجام دے دیتی ہے۔ آپ کے پاس اربوں ڈالرز ہوں لیکن اگر آپ کی زندگی اقدار کے الجھاؤ میں آجاتی ہے تو آپ خوش نہیں رہ سکیں گے۔ یہ ہمارا روزمرہ کا مشاہدہ ہے۔ دولت منداور طاقت وَر لوگ تباہ حال زندگی گزارتے ہیں۔ دوسری جانب، ممکن ہے آپ مالی طور پر بہت تنگ دست ہوں لیکن اگر آپ زندگی اپنی اقدار کے مطابق گزار رہے ہیں تو آپ انتہائی اطمینان اور سکون محسوس کرتے ہیں۔

معاملہ یہ ہرگز نہیں کہ کون سی قدریں صحیح یا غلط ہیں۔ میں اپنی قدریں آپ پر ٹھونسنا نہیں چاہ رہا۔ اپنی اقدار سے آگہی بہت اہم ہوتی ہے، اسی طرح آپ انتہائی اعلیٰ سطح پر رہنمائی کرنے، تحریک دینے اور اپنی مدد کرنے کے قابل ہوسکیں گے۔ ہم سبھی کی کوئی نہ کوئی اعلیٰ قدر ہوتی ہے جو ہم ہر صورتِ حال میں، چاہے وہ تعلقات ہوں یا کاروبار، قائم رکھنا چاہتے ہیں۔ یہ آزادی ہوسکتی ہے، محبت یا جوش وخروش ہوسکتا ہے یا احساس تحفظ بھی ہوسکتا ہے۔

آپ نے غالباً وہ فہرست پڑھ لی اور خود سے کہا، ''میں یہ سبھی چیزیں چاہتا ہوں۔'' ہم میں سے اکثر لوگ یہی کرتے ہیں لیکن ہم ان سب پر ایک اضافی قدر رکھ دیتے ہیں۔ ایک شخص دوستی میں جوش و خروش چاہتا ہے، ایک اور شخص محبت، تیسرا آدمی ایمان دارانہ ابلاغ، چوتھا احساس تحفظ کا خواہاں ہے۔ اکثر لوگ اپنی یا اپنے لوگوں کی قدروں کی حدود سے عموماً ناواقف ہوتے ہیں۔ انہیں محبت کی خواہش یا چیلنج یا جوش و خروش کا مبہم سا احساس تو ہوتا ہے لیکن انہیں یہ سمجھ نہیں آتی کہ ان ٹکڑوں کو باہم جوڑا کیسے جائے۔ یہ سارے امتیازات/خصوصیات انتہائی اہم ہوتے ہیں۔ کسی شخص کی حتمی ضروریات کے پورا ہونے یا نہ ہونے کا تعین انہی سے ہوتا ہے۔ اگر آپ کو کسی شخص کی ضروریات کا علم ہی نہ ہو تو آپ انہیں کیسے پورا کر سکتے ہیں۔ آپ کسی اور سے یہ کام کرا بھی نہیں سکتے۔ آپ خود اپنی متضاد قدروں سے نہیں نمٹ سکتے تاوقتیکہ آپ ان کے باہمی ارتباط کو نہ سمجھ لیں۔ ان کا واضح اظہار ہی انہیں سمجھنے کی پہلی کلید ہے۔

آپ اپنی یا کسی اور کی اقدار کے سلسلے کو کس طرح دریافت کر سکتے ہیں؟ سب سے پہلے آپ کو ان اقدار کے گرد — جن کے آپ متلاشی ہیں — ایک دائرہ بنانا ہوگا، یعنی ان کی وضاحت کے لیے آپ کو ایک مخصوص سیاق و سباق کی ضرورت ہوگی۔ انہیں مختلف حصوں میں علیحدہ کیا جا سکتا ہے۔ کام کاج، تعلقات یا اپنے خاندان کے لیے ہماری عموماً مختلف قدریں ہوتی ہیں۔ آپ کو پوچھنا چاہیے، ''ذاتی تعلقات میں آپ کے لیے اہم ترین کیا چیز ہے؟'' دوسرے آدمی کا ممکنہ جواب ہوگا، ''ساتھ دینے کا احساس۔'' پھر آپ پوچھیں گے، ''حمایت کے احساس میں کیا بات اہم ہے؟'' وہ غالباً کہے گا، ''اس سے پتا چلتا ہے کہ کوئی آپ کو چاہتا ہے۔'' آپ سوال کریں گے، ''آپ کے چاہے جانے میں اہم ترین کیا ہے؟'' اس کا جواب غالباً یہ ہوگا، ''اس سے مجھ میں خوشی کا احساس پیدا ہوتا ہے۔'' بار بار یہ پوچھنے کا سلسلہ جاری رکھ کر — اہم ترین چیز کیا ہے — آپ اقدار کی فہرست تیار کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

پھر کسی بھی شخص کی قدروں کے سلسلے کی نوعیت جاننے کے لیے آپ کو صرف اتنا کرنا ہے کہ الفاظ کی فہرست لیں اور ان کا موازنہ کرنے لگیں۔ پوچھیے، ''آپ کے لیے کیا چیز زیادہ اہم ہے۔ ساتھ ہونے یا خوشی کا احساس؟'' اگر جواب ہے ''خوشی کا احساس''، تو ظاہر ہے قدروں کے سلسلے میں اس کی زیادہ اہمیت ہوگی۔ اگلا سوال آپ پوچھیں گے، ''آپ کے لیے زیادہ اہم کیا ہے، خوشی کا احساس یا چاہا جانا؟'' اگر جواب ہے ''خوشی کا احساس''، تو پھر ان تین قدروں میں خوشی پہلے نمبر پر ہے۔ پھر آپ پوچھیں گے، ''آپ کے نزدیک زیادہ اہم کیا ہے؟

چاہت کا احساس یا حمایت کا؟'' آدمی حیرت سے آپ کی طرف دیکھے گا اور کہے گا، ''یہ دونوں ہی اہم ہیں۔'' آپ جواب دیں گے، ''ہاں، لیکن کون سا زیادہ اہم ہے۔کوئی آپ کو چاہتا ہے یا کوئی آپ کا ساتھ دیتا ہے؟'' غالباً وہ کہے گا، ''کوئی مجھے چاہے، یہ میرے لیے زیادہ اہم ہے۔'' سو اب آپ کو دوسری اہم قدر کا پتا چل گیا۔خوشی کے بعد محبت اور آخر میں حمایت۔کسی شخص کے نزدیک سب سے اہم کیا ہے اور دوسری قدروں کا اضافی وزن کیا ہے، یہ جاننے کے لیے کتنی بھی طویل فہرست، آپ چاہیں، تیار کر سکتے ہیں۔اس مثال میں متعلقہ شخص، حمایت کا احساس نہ ہونے کے باوجود بھی تعلق میں گرم جوشی رکھ سکتا ہے۔تاہم کوئی اور شخص محبت پر حمایت کو فوقیت دے سکتا ہے۔(حیران نہ ہوں، بہت سے لوگ ایسا کرتے ہیں) ایسا شخص کسی کی محبت کو تسلیم ہی نہیں کرے گا جب تک وہ اس کی بھرپور حمایت نہ کرے اور اگر اسے حمایت کا احساس نہیں ہوتا تو محض چاہا جانا اس کے لیے ہرگز کافی نہیں ہوگا۔

لوگوں کی بعض قدریں ایسی بھی ہوتی ہیں، جن کی خلاف ورزی، انہیں تعلق ختم کرنے پر مجبور کر دیتی ہے۔مثلاً: اگر کسی شخص کی قدروں کی فہرست میں حمایت پہلے نمبر پر ہے لیکن اسے حمایت کا احساس نہیں مل پاتا تو وہ تعلق ختم کر ڈالتا ہے۔اگر کسی اور کی فہرست میں حمایت تیسرے، چوتھے یا پانچویں نمبر پر ہے اور محبت پہلے نمبر پر، تو وہ چاہے جانے کی صورت میں، اپنا تعلق بہرصورت قائم رکھے گا۔

مجھے یقین ہے کہ قریبی تعلق میں آپ خود سے متعلقہ بہت سی اہم باتوں سے بخوبی واقف ہیں، تاہم بعض اہم نکات کی فہرست کچھ یوں ہے:

ــــ چاہت	ــــ چیلنج
ــــ جوش وخروش	ــــ تخلیقی کام
ــــ ذہنی ابلاغ	ــــ خوب صورتی
ــــ عزت واحترام	ــــ دل کشی
ــــ ہنسی مذاق	ــــ روحانی اتحاد
ــــ نشوونما	ــــ آزادی
ــــ حمایت	ــــ ایمان داری

یہ فہرست کسی بھی طرح تمام اہم اقدار کا احاطہ نہیں کرتی۔بہت سی اہم قدریں یقیناً ایسی ہوں گی جو اس فہرست میں شامل نہیں ہیں۔اگر ایسی کوئی قدریں آپ کے ذہن میں ہوں

تو انہیں بھی ان میں شامل کر لیں۔ اب ان تمام اقدار کو اہمیت کے اعتبار سے ترتیب دے لیں۔ سب سے اہم کو پہلے نمبر پر اور سب سے کم اہم قدر کو چودھویں نمبر پر رکھیں۔

کیا آپ کو اس میں کوئی مشکل پیش آئی؟ اگر آپ اس درجہ بندی کو منظم شکل نہیں دیتے تو ان کی ترجیحی رینکنگ خاصا تھکا دینے والی اور پریشان کن ہو سکتی ہے کیوں کہ فہرست طویل تر ہوتی چلی جاتی ہے۔ سو، ہم ان کی ترجیحی اہمیت کا تعین کرنے کے لیے، اقدار کا ایک دوسرے کے ساتھ باہمی موازنہ کر لیتے ہیں۔ فہرست کی پہلی دو قدروں سے ابتدا کرتے ہیں۔ آپ کے نزدیک کیا زیادہ اہم ہے، محبت یا جوش وخروش؟ اگر جواب ''محبت'' ہے تو کیا یہ ذہنی ابلاغ سے زیادہ اہم ہے؟ آپ کو پوری فہرست میں سے ایک ایک کر کے جانا چاہیے اور یہ دیکھنا چاہیے کہ کیا آپ کے ابتدائی نکتے سے زیادہ اہم کوئی اور نکتہ ہے۔ اگر ایسا نہیں ہے تو قدروں کے سلسلے میں اہم ترین یہی ہے۔ اب فہرست میں موجود اگلے لفظ پر جایے۔ آپ کو کیا زیادہ اہم لگتا ہے: ذہنی ابلاغ یا جوش وخروش۔ اگر جواب ''جوش وخروش'' ہے تو اسے بھی فہرست کے آخر تک اسی طرح موازنہ کرتے لے جایے۔ اگر کسی وقت، ابتدائی پسند سے دوسری پسند قابل ترجیح ہو (اس مثال میں جوش وخروش ہے) تو اس قدر کے ساتھ موازنہ کرنا شروع کر دیجیے۔

مثلاً: اگر باہمی ابلاغ جوش وخروش سے زیادہ اہم ہے تو آپ سوال اس طرح شروع کر کے، بات جاری رکھیں گے۔ ''کیا زیادہ اہم ہے، باہمی ابلاغ یا حمایت؟'' اگر اب بھی یہ باہمی ابلاغ ہی ہے تو پوچھیے ''باہمی ابلاغ یا ہنسی مذاق؟'' اگر کوئی اور قدر ''باہمی ابلاغ'' سے زیادہ اہم نظر نہیں آتی تو یہی دوسری اہم قدر ہے۔ اگر اور کوئی قدر زیادہ اہم دکھائی دیتی ہے تو آپ دوسری اقدار کا اس سے موازنہ کرتے ہوئے فہرست کو مکمل کریں گے۔

مثلاً: اگر آپ نے باہمی ابلاغ کا فہرست میں دی گئی ساری قدروں سے موازنہ کر لیا اور فہرست کی آخری قدر تک آ پہنچے اور یہ قدر ''ایمان داری'' باہمی ابلاغ سے زیادہ اہم نکل آئی تو آپ کو اس کا تخلیقی کام سے موازنہ کرنے کی ضرورت نہیں کیوں کہ باہمی ابلاغ پہلے ہی اس قدر سے زیادہ اہم تھا۔ اور یہ بات ہمارے علم میں ہے۔ ایمان داری چونکہ باہمی ابلاغ سے زیادہ اہم ہے، اس لیے یہ تخلیقی کام یا فہرست میں موجود کسی بھی دوسری قدر سے زیادہ اہم ہوگی۔ اس درجہ بندی کو مکمل کرنے کے لیے اسی انداز میں ساری فہرست کو دہراتے جایے۔ جیسا کہ آپ کو محسوس ہوگا کہ رینکنگ ہمیشہ آسان کام ہی نہیں ہوتا۔ ان میں سے بعض ایسے نازک امتیازات ہیں، جنھیں بنانے کی ہمیں عادت ہی نہیں۔ اگر فیصلہ واضح نہیں تو ان

امتیازات کی مزید تخصیص کیجیے۔ آپ پوچھ سکتے ہیں۔ ''کیا زیادہ اہم ہے، جوش وخروش یا نشوونما؟'' کوئی شخص جواباً کہہ سکتا ہے۔ ''اگر میری نشوونما ہو رہی ہے تو مجھ میں جوش وخروش تو ہوگا۔'' پھر آپ کو پوچھنا چاہیے۔ ''جوش وخروش کا آپ کے نزدیک مفہوم کیا ہے؟ اور نشوونما کا کیا مطلب لیتے ہیں۔'' اگر جواب ہو، ''جوش وخروش کا مطلب ہے ذاتی خوشی کا بھرپور احساس اور نشوونما سے مراد ہے، رکاوٹوں پر قابو پانا۔'' پھر آپ پوچھ سکتے ہیں، ''زیادہ اہم کیا ہے؟ مشکلات پر قابو پانا یا ذاتی خوشی کا بھرپور احساس؟'' اس سے فیصلہ کرنا آسان ہو جائے گا۔

اگر تخصیص اب بھی واضح نہیں تو اس سے پوچھیے کہ اگر ان میں سے ایک قدر کو علیحدہ کر دیا جائے تو کیا ہوگا۔ ''اگر آپ کو کبھی خوشی کا بھرپور احساس نہ ملے لیکن آپ کی بھرپور نشوونما ہو رہی ہو تو کیا آپ اسے پسند کریں گے۔ یا آپ کو بھرپور خوشی کا احساس تو ملے مگر نشوونما بالکل نہ ہو۔ آپ کسے زیادہ پسند کریں گے؟'' یہ سوال اہم قدر کو پہچاننے کے لیے مطلوبہ معلومات عموماً فراہم کر دیتا ہے۔

اپنی قدروں کی درجہ بندی کرنا، اس کتاب کی اہم ترین مشقوں میں سے ایک مشق ہے۔ جسے آپ کر سکتے ہیں۔ یہ فیصلہ لینے کے لیے اس وقت اچھی طرح سوچیے کہ باہمی تعلق سے آپ کی توقع کیا ہوگی۔ اگر آپ کی کسی سے دوستی ہے تو آپ یہی عمل اس کے ساتھ کیجیے۔ اس طرح آپ دونوں ایک دوسرے کی اہم ترین ضرورتوں سے آگہی پیدا کر سکیں گے۔ ان تمام چیزوں کی، جو باہمی تعلق میں آپ کے لیے اہم ترین ہیں، ایک فہرست بنایے۔ مثلاً: کشش، لطف اندوزی، جوش وخروش اور احترام۔ اس فہرست کو وسعت دینے کے لیے آپ یہ سوال کر سکتے ہیں۔ ''احترام کے متعلق کیا اہم ہے؟'' آپ کا ساتھی غالباً کہے گا۔ ''تعلق میں اہم ترین یہی تو ہوتا ہے۔'' اس طرح آپ کے پاس اوّل ترین قدر آ گئی۔ ممکن ہے آپ کا ساتھی کہتے۔ ''احترام محسوس کرتے ہوئے، مجھے دوسرے شخص کے ساتھ اکٹھے پن کا احساس ہوتا ہے۔'' اس طرح آپ کے پاس ایک اور لفظ ''اکٹھا پن'' آ گیا۔ آپ سوال کر سکتے ہیں۔ ''اکٹھے پن کی کیا اہمیت ہے؟'' آپ کا ساتھی کہے گا۔ ''اکٹھے پن کا احساس مجھے چاہے جانے کا تصور دیتا ہے۔'' پھر آپ پوچھ سکتے ہیں۔ ''محبت میں ایسا کیا اہم ہے؟'' الفاظ کی فہرست بنانے کے لیے اسی طرح سوالات جاری رکھیں یہاں تک کہ آپ تعلق میں اہمیت کی حامل زیادہ تر قدروں سے آگہی کے متعلق اچھی طرح مطمئن ہو جائیں۔ اب اوپر دی گئی تکنیک کے مطابق قدروں کے سلسلے کی ترجیحی فہرست بنا ڈالیے۔ ایک منظم طریقے سے ہر قدر کا دوسری

قدروں کے ساتھ موازنہ کرتے ہوئے، اپنے یقین کے مطابق قدروں کی درجہ بندی کر لیجیے۔
ذاتی تعلق کے لیے قدروں کی ترجیحی درجہ بندی کر لینے کے بعد، یہ عمل اپنے کام کے ماحول کے ساتھ کیجیے۔ کام کا سیاق و سباق بنایے اور پوچھیے۔ ''کام کے بارے میں، میرے لیے کیا اہم ہے؟'' جواباً آپ کہیں گے ''تخلیقی کام۔'' اگلا لازمی سوال یہی ہوگا۔ ''تخلیقی کام میں کیا اہمیت ہے؟'' آپ کہہ سکتے ہیں۔ ''تخلیقی کرتے ہوئے، میں اپنی ذات کی نشوونما ہوتی محسوس کرتا ہوں۔'' ''نشوونما میں کیا چیز اہم ہے؟'' اسی طرح جاری رکھیے۔ اگر آپ والدین ہیں، میں یہی عمل آپ سے اپنے بچوں پر دہرانے کے لیے کہوں گا۔ انہیں حقیقی ترغیب دلانے والی چیزوں سے آگہی کے ذریعے آپ کو مؤثر ہدایت کے لیے انتہائی انوکھے مؤثر آلات تک رسائی مل جائے گی۔

آپ نے کیا دریافت کیا ہے؟ اپنی بنائی ہوئی فہرست کے بارے میں آپ کیا محسوس کرتے ہیں؟ کیا یہ آپ کے اندازے کے مطابق درست ہے؟ اگر نہیں تو اضافی موازنے کیجیے یہاں تک کہ آپ کا اطمینان ہو جائے۔ بعض لوگ اپنی اعلیٰ ترین اقدار کو معلوم کر کے حیرت زدہ رہ جاتے ہیں۔ تاہم اپنی قدروں سے شعوری آگہی کی بدولت، وہ بخوبی سمجھنے لگتے ہیں کہ فلاں کام وہ کیوں کرتے ہیں، ذاتی تعلق یا کاروبار میں، اپنی قدروں سے واقفیت کے بعد، آپ باآسانی بتا سکتے ہیں کہ کیا چیز آپ کے لیے سب سے اہم ہے اور اس آگہی کے ذریعے آپ اس کے حصول کے لیے اپنی توانائیاں استعمال کر سکتے ہیں۔

قدروں کی درجہ بندی کر لینا ہی کافی نہیں۔ جیسا کہ بعد ازاں آپ کو پتا چلے گا کہ اپنی اقدار کے بارے میں گفت گو کرتے ہوئے، لوگ ایک ہی لفظ کے انتہائی مختلف مطالب نکال رہے ہوتے ہیں۔ اب جب کہ آپ اپنی قدروں کی ترجیحی درجہ بندی سے اچھی طرح واقف ہیں، ذرا سوچ سمجھ کر پوچھیے کہ اس کے کیا معنی ہیں۔

اگر تعلق میں بنیادی قدر محبت ہے تو آپ کا سوال ہونا چاہیے۔ ''آپ کو چاہے جانے کا احساس کیسے ہوتا ہے؟'' یا ''آپ کس وجہ سے کسی سے محبت کرتے ہیں؟'' یا ''آپ کو کیسے علم ہوتا ہے کہ آپ کو چاہا نہیں جا رہا؟'' آپ کو یہ عمل انتہائی جامعیت کے ساتھ، اپنی درجہ بندی میں موجود کم از کم پہلے چار نکات کے ساتھ کرنا چاہیے۔ یہ تنہا لفظ ''محبت'' ممکن ہے آپ کو درجنوں مختلف مفہوم دے رہا ہو اور ان کی دریافت کرنا یقیناً اہم ہوگا۔ یہ کوئی آسان پراسس نہیں لیکن اگر آپ اسے احتیاط سے کریں تو آپ کو اپنے بارے میں زیادہ جانکاری ہو گی۔

آپ حقیقتاً کیا چاہتے ہیں؟ اور اپنی خواہشات کی تکمیل کی آ گہی کے لیے آپ کیسی شہادت چاہیں گے؟ ظاہر ہے آپ اپنے ہر جاننے والے کی اقدار کی جامع درجہ بندی میں اپنی پوری زندگی ختم کرنا نہیں چاہیں گے۔ آپ کتنی جامعیت اور تخصیص چاہتے ہیں، اس کا تمام تر انحصار آپ کے ماحصل پر ہوگا۔ اگر یہ اپنی شریک حیات یا بچے سے آپ کے دوامی تعلق کا معاملہ ہے تو آپ اس فرد کے ذہن کے متعلق ممکنہ حد تک، ہر بات معلوم کرنا چاہیں گے۔ اگر آپ بطور کوچ کسی کھلاڑی کو متحرک کرنا چاہ رہے ہیں یا بحیثیت کاروباری کسی کلائنٹ کو ترغیب دینے کی کوشش میں ہیں، تب بھی آپ متعلقہ فرد کی قدروں سے واقفیت چاہیں گے۔ تاہم اس کی گہرائی اتنی زیادہ نہیں ہوگی۔ آپ صرف ایک زبردست معرکہ مارنا چاہ رہے ہیں۔ یاد رہے، کسی بھی تعلق میں چاہے وہ باپ بیٹے کے مابین گہرا رشتہ ہو یا ایک ہی ٹیلی فون استعمال کرنے والے دو سیلز مینوں کے درمیان عمومی تعلق ـــــ ایک باہمی معاہدہ ہوتا ہے، بے شک اسے زبان سے ادا نہ بھی کیا جائے۔ آپ دونوں کو ایک دوسرے سے کچھ توقعات ہوتی ہیں۔ آپ دونوں لاشعوری طور پر، اپنی اپنی قدروں کے ذریعے ایک دوسرے کے قول وفعل کو آزما رہے ہوتے ہیں۔ ان اقدار کے بارے میں آپ خود بھی واضح ہو سکتے ہیں اور کسی اتفاق کو جنم دے سکتے ہیں تاکہ آپ کو پیشگی علم ہو کہ آپ کے رویے کس طرح آپ دونوں پر اثر انداز ہوں گے اور آپ کی حقیقی ضروریات کیا ہیں۔

عام بات چیت میں، ان متصادم اقدار کا اظہار کر سکتے ہیں۔ ایک سادہ مگر انتہائی قیمتی تکنیک یہ ہے کہ لوگوں کے زیر استعمال الفاظ کو غور سے سنا جائے۔ لوگ عموماً بار بار ایسے بنیادی الفاظ کے استعمال کے عادی ہوتے ہیں جو ان کی قدروں کی ترجیحی درجہ بندی ظاہر کرتے ہیں۔ دو افراد کسی انتہائی جوشیلے مشاہدے کے بارے میں تبادلہ خیال کر رہے ہوں تو ایک جذباتی عالم میں دوسرے سے کہے: میری تو تخلیقی صلاحیتیں گویا ابل رہی تھیں۔ دوسرا اپنے جوش کا اظہار محض یہ کہہ کر کرے: وہاں موجود لوگوں میں کیا جوش و جذبے کی فضا دکھائی دی۔ امکانات یہی ہیں کہ دونوں ہی دورانِ گفت گو میں اپنی اہم ترین قدروں کے بارے میں واضح اشارے دے رہے تھے۔ اگر آپ کا انہیں متحرک کرنے یا پُر جوش بنانے کا کوئی ارادہ ہے تو انہیں سمجھنے کی کوشش کیجیے۔

ذاتی اور کاروباری زندگی، دونوں ہی میں، قدر کا اظہار خاصا اہم ہوتا ہے۔ کاروبار میں ہر شخص ایک حتمی قدر کا متلاشی رہتا ہے۔ اس کی مدد سے وہ کوئی شان دار کام کر سکتا ہے اور

اگر اس کی یہ توقع پوری نہ ہو تو وہ اسے اسی طرح چھوڑ بھی دیتا ہے۔ بعض لوگوں کے نزدیک، یہ پیسا ہو سکتی ہے۔ اگر آپ انہیں مناسب تنخواہ دیتے ہیں۔ تو وہ آپ کے ساتھ ہوں گے۔ لیکن بعض لوگوں کے نزدیک یہ کوئی اور چیز ہوتی ہے۔ یہ تخلیق یا چیلنج یا گھریلو پن کا احساس بھی ہو سکتا ہے۔

اپنے ملازمین کی اہم ترین قدر سے باخبری آجر کے لیے انتہائی ضروری ہوتی ہے۔ اسے معلوم کرنے کے لیے پوچھی جانے والی بات یہ ہے۔ ''آپ کس وجہ سے کسی ادارے میں شمولیت اختیار کرتے ہیں؟'' فرض کیجیے ملازم کا جواب آتا ہے، ''تخلیقی ماحول۔'' آپ سوالات کے ذریعے —— اس کے متعلق کیا اہم ہے —— ایک فہرست تیار کر لیتے ہیں کہ ''اور اسے کیا چاہیے؟'' پھر آپ جاننا چاہیں گے کہ ان سب محرکات کی موجودگی کے باوجود، اس کے اس ادارے کو چھوڑنے کی کیا وجہ ہوگی۔ فرض کیجیے اس کا جواب ہے، ''اعتماد کی کمی۔'' یہاں سے پھر آپ تلاش شروع کر دیں۔ ''اعتماد کی کمی کے باوجود آپ کو یہاں ٹھہرنے پر کیا چیز مجبور کر سکتی ہے؟'' بعض لوگوں کا جواب ہوگا کہ عدم اعتماد کے ماحول میں وہ کمپنی میں رہنا ہرگز نہیں چاہیں گے۔ یہی ان کی حتمی قدر ہوگی، یعنی وہ چیز جو انہیں اپنی ملازمت پر رہنے کے لیے بہر صورت چاہیے۔ کوئی اور یہ کہہ سکتا ہے کہ وہ اعتماد کی عدم موجودگی کے باوجود کام کرے گا بشرطیکہ کمپنی میں ترقی کے مواقع ہوں۔ پھر اپنی تلاش اس وقت جاری رکھیے جب تک آپ کو وہ اشیا نہ مل جائیں جو کسی شخص کے کمپنی میں بخوشی کام کرنے کے لیے ضروری ہیں۔ اس طرح آپ کو پہلے سے ہی علم ہوگا کہ اگر اس نے کمپنی چھوڑی تو اس کی وجہ کیا ہوگی۔ اقداری لفظ، جو لوگ استعمال کرتے ہیں، اعلیٰ تر اینکرنگ کے زمرے میں آتے ہیں —— ان کی زبردست جذباتی وابستگی ہوتی ہے۔ زیادہ مؤثر ہونے کے لیے، پوری طرح واضح رہیں۔ ''آپ کو کیسے پتا چلے گا کہ وہ کب آپ کے پاس ہے؟'' آپ کیسے جانتے ہیں کہ وہ کس وقت آپ کے پاس نہیں؟'' ایک شخص کے مشاہدے کے طریقے کو نوٹ کرنا بھی انتہائی اہم بات ہے کیوں کہ آپ کے اور اس کے اعتماد کے تصور میں فرق کا تعین صرف اسی طرح ممکن ہے۔ ممکن ہے اعتماد کے بارے میں اس کا نظریہ یہ ہو کہ اس کے فیصلوں پر کوئی اعتراض نہ کیا جائے۔ اگر کسی واضح وجہ کے بغیر اس کے کام کی ذمہ داری کی نوعیت بدل دی جائے تو وہ اسے بھی عدم اعتماد کا نام دے سکتا ہے۔ ایک منتظم کے لیے ان اقدار کو سمجھنا بہت ضروری ہے اور ایک مخصوص صورتِ حال میں لوگوں سے معاملات طے کرتے ہوئے، پہلے سے ہی درست اندازے لگانے کی صلاحیت کا ہونا ضروری ہے۔ بعض منیجرز، اپنی شرائط پر ملازمین کو متحرک رکھنے کو اپنی اعلیٰ انتظامی اہلیت سمجھتے

ہیں۔ ان کا خیال ہوتا ہے کہ وہ ملازمین کو اچھی تنخواہ دیتے ہیں تو اس سے فلاں، فلاں کام کی توقع بھی رکھتے ہیں۔ کسی حد تک یہ بات درست ہو سکتی ہے لیکن مختلف لوگ مختلف اشیا کو اہمیت دیتے ہیں۔ بعض لوگوں کے نزدیک اہم ترین بات یہ ہے کہ وہ اس جگہ کام کرنا پسند کرتے ہیں جہاں ان کا خیال رکھا جائے۔ جب ایسے لوگ کام چھوڑ جاتے ہیں تو کام میں کشش ختم ہو جاتی ہے۔ بعض لوگ تخلیقی کام اور جوش وخروش کو زیادہ اہمیت دیتے ہیں۔ بعض اور چیزوں کو اہمیت دیتے ہیں۔ اگر آپ انتظام اچھی طرح چلانا چاہتے ہیں تو آپ کو کارکنوں کی اہم ترین قدر اور اس کی تکمیل کا طریقہ معلوم ہونا چاہیے۔ اگر آپ انہیں یہ سہولت نہیں دیتے تو آپ انہیں کھو بیٹھیں گے یا کم از کم ان کی اعلیٰ ترین کارکردگی کبھی حاصل نہیں کر پائیں گے۔

کیا اس کے لیے زیادہ وقت اور حساسیت چاہیے؟ یقیناً۔ لیکن اگر آپ اپنے ہمراہی کارکنوں کی قدر کرتے ہیں تو یہ ایک مفید عمل ہے۔ اس میں آپ کا اور ان کا، سبھی کا بھلا ہے۔ یاد رہے کہ قدروں کی جذباتی طاقت زبردست ہوتی ہے اگر آپ حالات کا صرف اپنی قدروں کے مطابق جائزہ لیں اور یہ فرض کر لیں کہ آپ اپنے نقطۂ نظر سے، اپنے رویے درست رکھے ہوئے ہیں تو غالباً آپ کا خاصا وقت تلخی اور پریشانیوں کی نذر ہو جائے گا۔ اگر آپ اقدار کے اس خلا کو پُر سکیں تو غالباً آپ اپنے گرد زیادہ بہتر اور خوش ساتھی، دوست اور گھریلو افراد پائیں گے۔ اور آپ خود بھی پہلے سے زیادہ خوش وخرم ہوں گے۔ زندگی میں یہ لازمی نہیں کہ آپ کی قدریں کسی اور شخص کی قدروں سے مماثل ہوں۔ لیکن دوسرے لوگوں سے متوازن تعلقات، ان کی اقدار کی پہچان، ان کی مدد کرنا اور ان کے ساتھ کام کاج میں شامل ہونا بہت ضروری ہے۔

ہمارے پاس موجود آلات میں، سب سے طاقت وَر آلہ یہی اقدار ہیں۔ اگر آپ کسی بُری عادت سے نجات چاہتے ہیں تو اسے اعلیٰ اقدار سے منسلک کر دیں اس طرح اس بُری عادت کو انتہائی تیزی کے ساتھ تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ میں ایک ایسی خاتون کو جانتا ہوں جو فخر اور عزت واحترام کو انتہائی اہم قدر جانتی تھی۔ اس نے کیا کیا، پانچ ایسے افراد کو جنہیں وہ دنیا میں سب سے زیادہ احترام کی نظر سے دیکھتی تھی، یہ لکھ بھیجا کہ وہ آئندہ سگریٹ نوشی نہیں کرے گی۔ اس کا کہنا تھا کہ وہ اپنے جسم کی بھی اوروں کی طرح اتنی ہی عزت کرتی ہے اس لیے وہ اس عادت کو خود پر سوار نہیں ہونے دے گی۔ یہ خطوط بھیج دینے کے بعد، اس نے سگریٹ چھوڑ دیے۔ شدید طلب نے اسے بارہا تنگ کیا مگر اس کے احساسِ تفاخر نے ہر بار اس کی واپسی کا راستہ بند کر دیا۔ سگریٹ کا دھواں اڑانے سے زیادہ، اس کا احساسِ تفاخر قیمتی

تھا۔ آج وہ ایک صحت مند ''نان سموکر'' خاتون ہے۔ ہمارے رویوں کی تبدیلی میں اقدار کا موزوں استعمال انتہائی طاقت ور ثابت ہوتا ہے۔

میں آپ کو اپنے ایک ذاتی مشاہدے میں شریک کرنا چاہتا ہوں۔ میں کسی کالج کی فٹ بال ٹیم کے ساتھ، جس کے تین کوارٹر بیک تھے، کام کر رہا تھا۔ سب کی اپنی اپنی مختلف قدریں تھیں۔ اسی سادہ سے سوال—— فٹ بال کھیلنے میں کیا اہم بات ہے۔ یعنی یہ کھیل آپ کو کیا دیتا ہے—— کے ذریعے، میں نے ان کی قدروں کی جانکاری لی۔ ایک کھلاڑی نے کہا کہ فٹ بال سے اس کے گھر والوں کو فخر کا احساس ہوتا ہے اور وہ اللہ اور حضرت عیسیٰ کی حمد اور تعریف کرتے ہیں۔ دوسرے نے کہا کہ فٹ بال میں طاقت کا بھرپور اظہار اس کے لیے اہم ہے۔ حدود کا توڑنا، فتح پانا اور دوسروں پر چھا جانا، اس کی حتمی اقدار ہیں۔ تیسرے نوجوان کھلاڑی کا تعلق یہودی بستی سے تھا۔ وہ فٹ بال کھیلنے کا کوئی خاص جواز پیش نہیں کر سکا۔ جب میں نے اس سے پوچھا، ''فٹ بال کے کھیل میں اس کے لیے کیا اہم ہے؟'' اس نے جواب میں لاعلمی ظاہر کی۔ پتا یہ چلا کہ وہ عموماً چیزوں سے دور ہٹنے والوں میں سے تھا۔ مثال کے طور پر غربت، خراب گھریلو زندگی وغیرہ سے۔ اور اسے قطعی کوئی اندازہ نہیں تھا کہ فٹ بال کی اس کے لیے کیا اہمیت ہے؟

ظاہر ہے ان تینوں کھلاڑیوں کو متحرک کرنے کے لیے آپ کو بالکل مختلف طریقے اپنانے ہوں گے۔ اگر آپ پہلے کھلاڑی کو (خدا، حضرت عیسیٰ اور اپنے گھر والوں پر فخر، جس کے لیے بنیادی قدر ہے) اپنے مخالفوں کو کچل دینے اور انہیں خاک میں ملا دینے والے الفاظ کے ساتھ جوش دلانا چاہیں گے تو اس سے غالباً وہ اندرونی تضاد کا شکار ہو جائے گا کیوں کہ وہ کھیل میں پُرتشدد اور منفی قدر کے بجائے مثبت قدر دیکھنے کا قائل ہے۔ اگر آپ دوسرے کھلاڑی کو خدا کے جاہ و جلال اور اس کے گھرانے کے احساس تفاخر کے ذریعے متحرک کرنا چاہیں گے تو آپ کو قطعی کوئی کامیابی نہیں ہوگی کیوں کہ اس کے فٹ بال کھیلنے کی یہ وجوہات ہیں ہی نہیں۔

پتا یہ چلا کہ سب سے زیادہ ٹیلنٹ تیسرے کوارٹر بیک میں تھا لیکن دوسرے دو کھلاڑیوں کی نسبت وہ اپنی ذہانت کا استعمال ہی نہیں کر رہا تھا۔ کوچ اسے ترغیب دلانے میں بُری طرح ناکام ہو رہے تھے۔ کیوں کہ اس کی کوئی واضح قدریں—— کسی چیز کی جانب رغبت یا اس سے دُوری کے متعلق—— تھیں ہی نہیں۔ اس سلسلے میں انہیں، کسی اور سیاق و سباق میں موجود اس کی قدر، مثلاً فخر تلاش کرنا تھی—— اور اسے فٹ بال کے تناظر میں منتقل کرنا تھا۔

بالآخر، پہلے ہی میچ سے قبل اپنے آپ کو زخمی کر لینے کے باوجود، وہ ٹیم کو سپورٹ کرنے پر راغب ہو ہی گیا اور کوچ حضرات کو، اس کی صحت یابی کے بعد آنے والے مستقبل کے میچوں میں اسے متحرک کرنے کا ایک طریقہ آ گیا۔

قدروں کے عمل پذیر ہونے کا انداز اتنا ہی پیچیدہ اور نازک ہے، جتنا کہ اس کتاب میں مذکور کسی اور چیز کا۔ یاد رہے، جب ہم کوئی لفظ استعمال کرتے ہیں تو ہم ایک نقشہ استعمال کر رہے ہوتے ہیں —— اور نقشہ حقیقی علاقہ نہیں ہوتا۔ اگر میں آپ کو بتاؤں کہ میں بھوکا ہوں یا میں کار میں سیر کرنا چاہتا ہوں، آپ اب بھی ایک نقشے پر ہی کام کر رہے ہوں گے۔ بھوکے کا مفہوم ہوسکتا ہے: ایک شان دار کھانے کے لیے تیار یا کوئی چھوٹی موٹی غذا کا متلاشی۔ کار کے متعلق آپ کا آئیڈیا ہونڈا یا لیموزین کا بھی ہوسکتا ہے۔ تاہم نقشہ خاصا قریب لے آتا ہے۔ آپ کی پیچیدہ مساوات میری مساوات کے خاصی قریب آ گئی ہے اسی لیے ہمارے درمیان ابلاغ کی زیادہ مشکل درپیش نہیں۔ قدریں ہمیں انتہائی لطیف نقشوں کے ساتھ پیش کرتی ہیں۔ چنانچہ جب میں آپ کو اپنی قدروں کے بارے میں بتاتا ہوں تو آپ ایک نقشے سے ایک اور نقشہ پر کام کر رہے ہوتے ہیں۔ آپ کا نقشہ، قدروں کے متعلق آپ کی پیچیدہ مساوات میری مساوات سے بہت مختلف بھی ہو سکتے ہیں۔ اگر آپ اور میں دونوں ہی یہ کہیں کہ آزادی ہماری اعلیٰ ترین قدر ہے تو یہ بات ہمارے درمیان تعلق اور اتفاق رائے کو جنم دے گی کیوں کہ ہم ایک ہی چیز چاہتے ہیں، ہم ایک ہی سمت متحرک ہو رہے ہیں۔ لیکن یہ اتنا آسان بھی نہیں۔ میرے نزدیک آزادی کا مفہوم یہ بھی ہوسکتا ہے کہ میں جو اور جتنا چاہوں، جب چاہوں، جہاں اور جس کے ساتھ چاہوں، کچھ بھی کر سکوں۔ آپ کے نزدیک آزادی کے معانی ممکن ہے یہ ہوں کہ کوئی ہر وقت، آپ کا خیال رکھے یا بلند و بالا اور بے ہنگم عمارتوں کے شور شرابے اور بھیڑ بھاڑ سے دُور آزادی کی زندگی میسر ہو۔ کسی اور کے لیے آزادی کا مفہوم ایک خاص سیاسی نظام کو قائم رکھنے کے لیے ضروری سیاسی تعمیر و تنظیم بھی ہوسکتا ہے۔

> "اگر کسی شخص نے کوئی ایسی چیز دریافت نہیں کی جس کے لیے وہ اپنی جان دے سکتا ہو تو وہ زندہ رہنے کے لائق نہیں۔" —— مارٹن لوتھر کنگ جونیئر

قدریں اپنی برتری اور فضیلت کے باوصف، ناقابل یقین جذباتی جارحیت کا رنگ لیے ہوتی ہیں۔ اعلیٰ اقدار کے سوا، لوگوں کو کسی اور طرح توازن اور حدود کا پابند بنانا کوئی

آسان کام نہیں۔ یہی وجہ ہے کہ وطن کی الفت کے جذبے سے سرشار قوتیں ہمیشہ کرائے کی فوج کو بُری طرح شکست دے رہی ہوتی ہیں۔ لوگوں میں تفرقہ پیدا کرنے کا بہترین طریقہ ایسے رویوں کو جنم دینا ہے جن سے ان کی اعلیٰ ترین اقدار اختلاف سے دوچار ہو جائیں۔ ہمارے نزدیک اہمیت کے حامل معاملات، چاہے وہ حب الوطنی سے متعلق ہوں یا خاندان کے پیار سے، ہماری قدروں کے ہی عکاس ہوتے ہیں۔ چنانچہ جامع درجہ بندی کرنے کے بعد آپ ایسی چیز تشکیل دے لیتے ہیں، جو پہلے کبھی آپ کے پاس نہیں تھی—— ''کوئی اور کیا چاہتا ہے اور اس کا ردعمل کیا ہوگا'' کا ممکنہ انتہائی مفید نقشہ۔ ہم تعلقات میں ہمیشہ ہی قدروں کی تباہ کن قوت اور لطیف سا شائبہ دیکھ رہے ہوتے ہیں۔ ناکام عشق کے نتیجے میں کوئی شخص بے وفائی محسوس کر سکتا ہے۔ ''اس نے مجھے بتایا تھا کہ اسے مجھ سے محبت ہے۔'' وہ کہتی ہے، ''کیا شان دار مذاق ہے۔'' ایک شخص کے نزدیک محبت ایک ایسا عہد ہے جو ہمیشہ قائم رہتا ہے۔ کسی اور کے لیے، یہ ایک مختصر دورانیے کا، لیکن انتہائی گہرا ساتھ بھی ہو سکتا ہے۔ ممکن ہے یہ آدمی انتہائی گھٹیا فطرت کا حامل رہا ہو یا ممکن ہے پیار کے متعلق اس کی پیچیدہ مساوات دوسرے سے قطعی مختلف نوعیت کی ہو۔

آپ کے لیے ممکنہ حد تک ایک ایسا درست نقشہ تشکیل دینا بہت ضروری ہے جس کے ذریعے آپ دوسرے شخص کے حقیقی نقشے کا تعین کر سکیں۔ آپ کو صرف ان کے زیر استعمال الفاظ ہی کو نہیں بلکہ ان کے مفہوم کو بھی جاننا ہے۔ یہ کام کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ ان کی قدروں کی درجہ بندی کی جامع، پیچیدہ مساوات مرتب کرنے کے لیے ضروری اور ممکنہ حد تک لچک اور ثابت قدمی کا مظاہرہ کیا جائے۔

اکثر اوقات، اقدار کے تصورات اس قدر مختلف ہوتے ہیں کہ مشترکہ قدروں کو ماننے والے دو آدمیوں کے مابین کچھ بھی مشترکہ نہیں ہوتا اور دو مختلف قدروں کے حامل افراد، ممکن ہے جان لیں کہ وہ حقیقتاً ایک ہی چیز کے خواہاں ہیں۔ ایک شخص کے لیے مزے اور لطف کا مطلب، نشہ بازی، رات بھر پارٹیوں میں مصروف رہنا اور صبح دم تک رقص و سرور کی کیفیت میں رہنا ہو سکتا ہے۔ ایک اور شخص کے لیے لطف کا مفہوم کوہ پیمائی، نشانہ بازی، کسی بھی نئی پُر جوش اور چیلنج پیدا کرنے والی چیز سے عبارت ہو سکتا ہے۔ ان دونوں افراد کی قدروں میں محض ''لطف'' کا لفظ ہی مشترک ہے۔ ایک تیسرا آدمی، ممکن ہے، کہے کہ چیلنج اس کے لیے اہم ترین قدر ہے۔ اس کے نزدیک اس کا مطلب کوہ پیمائی، نشانہ بازی وغیرہ بھی ہو سکتا ہے۔ آپ

اس سے لطف کے بارے میں پوچھیں تو وہ غالباً اسے بے کار اور غیر ضروری شے قرار دے دے گا۔ لیکن حقیقتاً وہ چیلنج کے لفظ کے ذریعے اسی شے کی جانب اشارہ کر رہا ہے، جس کا دوسرے آدمی نے ذکر کیا تھا۔

حتمی تعلق کے لیے مشترکہ قدریں بنیاد تشکیل دیتی ہیں۔ اگر دو افراد کی اقدار باہم مربوط ہیں تو ان کا تعلق دائمی رہ سکتا ہے۔ اگر ان کی اقدار ایک دوسرے سے بالکل مختلف ہیں تو دائمی متوازن تعلق کا امکان نہ ہونے کے برابر ہے۔ ان دو انتہائی اقسام میں منقسم تعلقات عملاً گنتی ہی کے ہوتے ہیں۔ نتیجے کے طور پر آپ کو دو کام کرنا پڑتے ہیں۔ پہلا یہ کہ آپ ایسی مشترکہ قدریں تلاش کریں جن کے استعمال سے متضاد اقدار سے پیدا ہونے والے خلا کو پُر کیا جا سکے۔ (کیا ریگن اور گورباچوف نے اپنی کانفرنس ملاقاتوں میں ایسا ہی کرنے کی کوشش نہیں کی تھی؟ دونوں ممالک میں موجود مشترکہ اقدار کو قائم رکھا جائے تاکہ وہ باہمی تعلق کو مدد دے سکیں — جیسے بقائے باہمی؟) اور ممکنہ حد تک دوسرے فرد کی اہم ترین قدر کی حمایت اور اسے پورا کرنے کی کوشش کی جائے۔ کاروباری، ذاتی اور گھریلو، غرض ہر طاقت وَر، معاون اور دائمی تعلق کی یہی بنیاد بنتی ہے۔

قدریں ایسا ظالم (overriding) عامل ہے جو موزونیت یا عدم موزونیت کا سبب بنتا ہے۔ لوگوں میں ترغیب یا عدم ترغیب کا باعث بنتا ہے۔ اگر آپ ان کی قدریں جانتے ہیں تو آپ کے پاس ان کی حتمی کنجی ہے۔ اگر ایسا نہیں ہے تو آپ جتنے مرضی طاقت وَر رویے کو جنم دے لیں، وہ چل نہیں سکتا یا مطلوبہ نتائج حاصل نہیں کر سکتا۔ اگر یہ کسی فرد کی قدروں سے ٹکراتا ہے تو پھر یہ انہیں جدا کرنے کے لیے سرکٹ بریکر کا کام کرے گا۔ قدریں ان عدالتوں کی طرح ہیں جو آخری پناہ گاہ سمجھی جاتی ہیں۔ یہ فیصلہ کرتی ہیں کہ کون سا رویہ چلے گا اور کون سا نہیں چلے گا۔ کس سے مطلوبہ کیفیت جنم لے گی اور کس سے ناموزوں صورتِ حال سامنے آئے گی۔ جس طرح قدروں کے مفہوم کے بارے میں مختلف لوگوں کے اپنے اپنے نظریات ہوتے ہیں، اسی طرح، ان قدروں کی تکمیل کے تعین کے لیے بھی ان کے اپنے اپنے انداز ہوتے ہیں۔

ذاتی سطح پر، اپنے مقاصد کے تعین کے لیے اہم ترین چیزوں میں سے ایک مشاہدے کے عمل سے آگہی ہے۔ ایک مفید مشق کچھ اس طرح ہے: اپنے لیے پانچ اہم ترین قدریں لیجیے اور اپنے مشاہدے کا طریق کار ترتیب دیجیے۔ اپنی قدروں کی تکمیل کے متعلق

آ گہی سے آپ کے لیے کیا ہونے جا رہا ہے؟ ایک علیحدہ کاغذ پر اس کا ابھی جواب دیجیے۔ یہ معلوم کیجیے کہ آیا آپ کے مشاہدے کا عمل آپ کے لیے مددگار ہوتا ہے یا رکاوٹ بنتا ہے۔

آپ اپنے مشاہدے کے عمل کو کنٹرول اور تبدیل کر سکتے ہیں۔ ہمارے سامنے آنے والے مشاہدے ذہنی تشکیلات کے سوا کچھ بھی نہیں ہوتے۔ انہیں ہماری راہ میں رکاوٹ بننے کی بجائے ہمارا معاون ہونا چاہیے۔

قدریں بدلتی رہتی ہیں۔ بعض اوقات ان میں تبدیلی اچانک آتی ہے مگر عموماً یہ لاشعوری سطح پر بدلتی ہیں۔ ہم میں سے اکثر لوگوں کے مشاہداتی طریق کار یا تو خود شکستہ ہوتے ہیں یا بہت پرانی وضع قطع کے۔ ہائی اسکول کے زمانے میں، ذاتی دل کشی کے احساس کے لیے، غالباً آپ کو کئی روحانی معاملات میں شمولیت کی ضرورت پڑی ہو۔ عاقل و بالغ ہونے کے بعد، آپ نے زیادہ شان دار حکمت عملیاں اپنانی چاہی ہوں گی۔ اگر آپ ذاتی دل کشی کو اہمیت دیتے ہیں لیکن یہ احساس اگر آپ کو صرف اس وقت ہو جب آپ کی شکل شیرل ٹائیگس یا رابرٹ ریڈفورڈ کے مدمقابل ہو تو سوائے ذہنی اذیت کے آپ کو کچھ بھی نہیں ملے گا۔ ہم سبھی ایسے لوگوں کو جانتے ہیں جو کسی مقصد، جو ان کے لیے کسی حتمی قدر کی علامت تھا، کے لیے اڑ گئے اور جب وہ مقصد انہیں حاصل ہو گیا تو اس کی بے معنویت ان پر ظاہر ہوئی۔ ان کی قدریں ضرور بدلیں مگر اس کے مشاہداتی طریقے نے اچھا خاصا وقت ضائع کر ڈالا۔ بعض اوقات لوگوں کے مشاہداتی طریق کار کا کسی قدر سے کوئی تعلق نہیں ہوتا۔ انہیں اپنی خواہش کا علم تو ہوتا ہے لیکن اس کی وجہ انہیں معلوم نہیں ہوتی۔ چنانچہ جب وہ انہیں حاصل ہو جاتی ہے —— مثال کے طور پر شادی، اس میں ثقافتی عملیت کا زیادہ دخل ہوتا ہے —— تو پتا چلتا ہے کہ یہ تو ان کا مطلوب تھا ہی نہیں۔ اقدار اور رویوں کے مابین ناموزونیت ادب اور Citizen Kane سے لے کر Great Gatesby تک فلموں کے انتہائی اہم موضوعات میں سے ایک رہا ہے۔ آپ کو اپنی قدروں اور ان کی تبدیلیوں کے متعلق مسلسل احساس مرتب کرتے رہنا ہوتا ہے۔ چنانچہ جس طرح آپ کو گیارھویں باب میں دیے گئے مقاصد اور نتائج کا مسلسل اندازہ لگانے کی ضرورت ہوتی ہے، اسی طرح، آپ کو انتہائی متحرک کرنے والی قدروں کا مسلسل جائزہ بھی لیتے رہنا چاہیے۔

مشاہداتی طریق کار کے جائزہ لینے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ مناسب دورانیے میں قابل حصول سطح تک ان کی رسائی کے کیا امکانات ہیں۔ دو ایسے ہائی اسکول گریجوایٹس کو لیجیے

جو عملی زندگی میں قدم رکھنے جارہے ہیں۔ ایک لڑکے کے لیے کامیابی کا مفہوم ایک مستحکم گھرانا ہوسکتا ہے، ایک ایسی ملازمت جو چالیس ہزار ڈالر سالانہ کی آمدنی دے، ایک لاکھ ڈالر مالیت کا گھر دے اور جسمانی طور پر صحت و توانائی برقرار رہے۔ دوسرے لڑکے کے لیے اس کا مطلب ایک زبردست گھرانا ہوسکتا ہے، دو لاکھ چالیس ہزار ڈالر سالانہ، دو ملین ڈالر کا گھر، کھلاڑیوں کا سا کسرتی جسم، بہت ساری دوست، پیشہ وَر فٹ بال ٹیم اور شوفر سمیت رولز رائس کار۔ شان دار مقاصد رکھنا کوئی بُری بات نہیں بشرطیکہ وہ پورے ہوسکیں۔ میں خود اپنے لیے بھی عظیم مقاصد اور اہداف کا تعین کیا کرتا ہوں اور اس طرح کی اندرونی (ذہنی) تصاویر تشکیل دینے کے نتیجے میں، میں ایسے رویے جنم دینے میں کامیاب ہوا، جنھوں نے میری بھرپور مدد کی۔

لیکن اقدار اور اہداف جس طرح تبدیل ہوتے ہیں، اسی طرح مشاہداتی طریق کار بھی بدلتے رہتے ہیں۔ اگر لوگوں کو درمیانی اہداف بھی مل جائیں تو وہ زیادہ خوش ہوتے ہیں۔ ان سے یہ فیڈ بیک ملتی رہتی ہے کہ آپ کامیابی کی طرف گام زَن ہیں اور آپ اپنے خوابوں کی تعبیر حاصل کر سکتے ہیں۔ بعض لوگ کسرتی جسم کے ہدف کے لیے پوری طرح متحرک ہو سکتے ہیں کیوں کہ اس کا مطلب، ان کے نزدیک 2 ملین مالیت کا گھر، فٹ بال ٹیم کی رکنیت اور رولز رائس کی ملکیت ہے۔ دوسرے لوگ 10 کلومیٹر ریس میں شان دار فتح، غذا کی موزونیت، شعوری محنت، ایک لاکھ ڈالر کا گھر یا پیار بھرے گھریلو رشتوں کے حصول کو کامیابی قرار دے سکتے ہیں۔ ان اہداف کے حصول کے بعد، وہ نئے مقاصد کا تعین کر سکتے ہیں۔ وہ زیادہ کامیابیوں تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں۔ مگر وہ اپنے ابتدائی اہداف حاصل کرنے کے بعد زیادہ سکون اور اطمینان محسوس کرتے ہیں۔

مشاہداتی طریق کار کا ایک اور رُخ اس کی تخصیص ہے۔ اگر رومان کو آپ زیادہ اہمیت دیتے ہیں تو آپ کہہ سکتے ہیں کہ آپ کا مشاہداتی عمل ایک دل کش اور محبت کرنے والی خاتون کے ساتھ حقیقی رشتہ کے قیام کے لیے ہے۔ یہ ایک معقول ہدف ہے جس تک رسائی ہونی چاہیے۔ آپ کے پاس اپنی پسندیدہ صورت شکل اور شخصی خصوصیات کی کوئی اچھی سی تصویر بھی ہوسکتی ہے۔ یہ بھی اچھی بات ہے کسی اور کے مشاہداتی عمل میں کسی نیلی آنکھوں والے، بیالیس انچ چھاتی کے حامل، مین ہٹن کے ففتھ ایونیو کے رہائشی پلے بوائے کے ساتھ ہنگامہ آرا رومانس ہی زندگی کی اصل اہمیت ہوسکتا ہے۔ کسی بھی طرح کا ہدف بنانا کوئی غلط بات نہیں لیکن اگر آپ اپنی قدروں کو کسی بہت ہی خاص تصویر کے ساتھ نتھی کر دیتے ہیں تو ذہنی پراگندگی اور

اذیت کے امکانات قوی ہونے لگتے ہیں۔ آپ 99% لوگوں، اشیا اور مشاہدات کو اپنے ہدف کے دائرے سے پہلے ہی باہر کر دیتے ہیں حالانکہ وہ آپ کو شاید زیادہ ـــــ مطمئن کر سکتے تھے۔ اس کا یہ مطلب قطعی نہیں کہ آپ اپنی زندگی میں ایسے نتائج پیدا نہیں کر سکتے ـــــ یقیناً کر سکتے ہیں۔ تاہم اپنے مشاہداتی طریق کار میں زیادہ لچک پیدا کر کے، آپ اپنی حقیقی خواہش یا قدروں کو بہتر طریقے سے پورا کر سکتے ہیں۔

یہاں ایک عمومی دھاگہ دکھائی دیتا ہے: لچک کی اہمیت کا۔ کسی بھی سیاق وسباق میں یہ ذہن نشین رہے کہ انتہائی لچک اور امکانات کا حامل نظام زیادہ مؤثر ثابت ہوگا۔ یہ یاد رکھنا بہت ضروری ہے کہ قدریں ہمارے لیے انتہائی اہم ہوتی ہیں لیکن ہم ان کی اہمیت اپنے اختیار کردہ مشاہداتی عمل کے ذریعے ظاہر کرتے ہیں۔ آپ دنیا کا کوئی نقشہ اٹھالیں، وہ اتنی بری طرح گنجان دکھائی دیتا ہے کہ آپ پریشان ہونے لگتے ہیں۔ ہم میں سے بہت سے لوگ یہی کر رہے ہوتے ہیں۔ ہم کہتے ہیں کہ کامیابی، مختصراً یہ ہے اور ایک اچھا تعلق بالکل ایک دوسری چیز ہے۔ لیکن نظام میں سے لچک کو نکال باہر کرنا، تکلیف اور اذیت کا سامنا کرنے کا یقینی طریقہ ہے۔ انتہائی چبھتے ہوئے سوال، جن میں عموماً لوگ آپس میں گتھم گتھا ہو جاتے ہیں، عموماً قدروں سے متعلق ہوتے ہیں۔ بعض اوقات آزادی اور محبت جیسی دو مختلف قدریں ہمیں دو متضاد سمتوں میں کھینچتی ہیں۔ آزادی کا مطلب آپ کے لیے، کسی بھی وقت کچھ بھی کر سکنے کی صلاحیت ہوسکتا ہے۔ محبت کا مفہوم کسی ایک شخص کے ساتھ کمٹ منٹ ہوسکتا ہے۔ ہم میں سے اکثر لوگوں نے اس تضاد کو محسوس کیا ہے۔ اس پر عمل پیرا ہونا قطعی خوش گوار نہیں ہوتا۔ تاہم یہ معلوم کرنا انتہائی ضروری ہے کہ ہماری اعلیٰ قدریں کیا ہیں تا کہ ہم ان کی مدد کرنے والے رویوں کا چناؤ کر سکیں۔ اگر ہم ایسا نہیں کرتے تو ہم اپنی زندگی میں انتہائی اہمیت کے حامل معاملوں کو سپورٹ نہ کر کے، بعد ازاں انتہائی جذباتی نوعیت کے نقصانات اٹھا رہے ہوں گے۔ قدروں کی درجہ بندی میں اوپری اقدار سے منسلک رویے نچلی سطح پر موجود قدروں سے منسلک رویوں کو پیچھے چھوڑ جائیں گے۔

مختلف اطراف میں کھینچی ہوئی قدروں کا حامل ہونے سے زیادہ پریشان کن مسئلہ کوئی نہیں ہوتا۔ اس سے ناموزونیت کا زبردست احساس جنم لیتا ہے اور اگر یہ احساسِ ناموزونیت زیادہ عرصہ رہے تو یہ کسی بھی تعلق کو ختم کر سکتا ہے۔ آپ کسی ایک پر ہی ـــــ مثلاً: اپنی آزادی کے استعمال پر ـــــ اس طرح عمل پیرا ہوتے ہیں کہ وہ دوسری قدر کو تباہ کر ڈالتا

ہے۔ آپ آزادی کے جنون میں ایسی حرکتیں کر سکتے ہیں جو نہ صرف آپ کو پراگندہ ذہن کر دیں گی بلکہ باہمی تعلق کے لیے بھی نقصان دہ ثابت ہوں گی۔ یا چونکہ ہم میں سے بہت کم لوگ واقعتاً اپنی قدروں کا سامنا کرتے ہیں اور انہیں سمجھتے ہیں اس لیے ممکن ہے ہم عمومی احساس پراگندگی اور دشواری کا محض مشاہدہ ہی کر پائیں۔ جلد ہی ہم اپنے سارے مشاہدوں کو ان منفی جذبوں میں سے ـــــ جب تک یہ ہمارے وجود کا حصہ نہ بن جائیں ـــــ فلٹر کرنے لگتے ہیں اور ہم اپنی بے اطمینانی کو ختم کرنے کے لیے زُود خوراکی، سگریٹ نوشی وغیرہ وغیرہ کا سہارا لیتے ہیں۔

اگر آپ اقدار کی فعالیت کو نہیں سمجھتے تو کسی بہتر سمجھوتے کی راہ نکالنا بہت دشوار ہو گا۔ تاہم اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو آپ کو تعلق یا احساسِ آزادی میں سے کسی کو بھی کم تر نہیں سمجھنا چاہیے۔ آپ مشاہداتی عمل کو بدل سکتے ہیں۔ جب آپ ہائی سکول میں ہوا کرتے تھے تو ممکن ہے وارن بیٹی کی جنسی زندگی کی نقل اتارنا، آپ کے لیے آزادی کے مترادف رہا ہو۔ لیکن غالباً محبت سے بھرپور تعلق وہ آرام، توانائی اور لطف بخشتا ہے جو بار میں ملنے والے کسی بھی فرد کے ساتھ محض بستر میں کود پڑنے سے کہیں زیادہ حقیقی آزادی کا احساس فراہم کرتا ہے۔ یہ معاملہ مشاہدے کو اس طرح ری فریم کرنے کا لازمی عمل چاہتا ہے جس سے موزونیت پیدا ہو۔

بعض اوقات خود قدریں ناموزونیت کی وجہ بن جاتی ہیں۔ لیکن مختلف قدروں کے لیے مشاہداتی طریقے ان کا سبب بنتے ہیں۔ کامیابی اور روحانیت ناموزونیت کا مشاہداتی طرزِ عمل سادہ اور قناعت پسند زندگی کا سا ہے تو کیا ہو گا؟ یا آپ کو اپنے مشاہداتی طریقوں کی ازسرنو تعریف کرنا ہو گی یا اپنے تصورات کو ری فریم کرنا ہو گا۔ ورنہ اندرونی تضادات کے ہاتھوں، آپ اپنی زندگی تباہ کر ڈالیں گے۔ ڈبلیو مچل کے نظام یقین کو ذہن نشین رکھنا مفید ہو سکتا ہے۔ اس نے حالات کی تمام تر پابندیوں کے باوجود، شان دار اور خوش گوار زندگی گزارنے کے لیے، اسے اپنا مدد ومعاون بنانے میں استعمال کیا ہے۔ کسی بھی دونوں عوامل میں بظاہر قطعی کوئی تعلق نہیں۔ اس کے نزدیک فالج زدہ ہونے کا قطعی یہ مطلب نہیں کہ آپ غم زَدہ اور پریشان ہو جائیں۔ بے پناہ پیسا ہونے کا ہرگز یہ مطلب نہیں کہ آپ روحانیت کے قائل نہیں اور قناعت پسندی کی زندگی گزارنے کا بالکل یہ معنی نہیں کہ آپ روحانیت پسند ہیں۔

موزونیت کو پیدا کرنے کے لیے این ایل پی اکثر مشاہدات کی ساخت تبدیل کرنے کے لیے آلات مہیا کرتا ہے۔ ایک بار مجھے ایک غیر معمولی مسئلے سے دوچار کسی شخص کے ساتھ کام کرنے کا اتفاق ہوا۔ ایک خاتون سے اس کے باقاعدہ اور گہرے تعلقات تھے

لیکن وہ جنسی کشش کو زبردست اہمیت دیتا تھا اور دوسری خواتین سے ملنے جلنے کو بھی معیوب نہیں سمجھتا تھا۔ اسے جوں ہی کسی دل کش خاتون کے اشارے محسوس ہوتے تو اپنی نصف بہتر سے مخلصانہ تعلق کی اہم قدر کے حوالے سے، اسے شدید ندامت ہوتی۔

جب وہ کسی دل کش خاتون سے ملتا تو کشش کے لیے اس کی عمومی ساخت کچھ اس طرح کام کرتی۔ وہ کسی خاتون کو دیکھتا (Ve) اور وہ اپنے آپ سے کہتا (Aid): ''کیا شان دار خاتون ہے اور میری طلب گار بھی ہے۔'' اس سے اس شخص میں اس خاتون کا پیچھا کرنے کی خواہش یا احساس جنم لیتا (Ki) اور بعض اوقات طلب حقیقت کا رنگ لے لیتی اور وہ ایکشن لے لیتا (Ke) لیکن وہ خواہش اور اس سے پیدا شدہ کوئی بھی رومانوی ایڈونچر، اس کے اندر موجود اپنی شریک حیات سے شدید تعلق کی بدولت گہری اندرونی شکست وریخت پر منتج ہوتا۔

میں نے اسے اس کیفیت میں، حکمت عملی کا ایک نیا ٹکڑا جوڑنا سکھایا۔ اس کی حکمت تھی Ve-Aid-Ki-Ke۔ میں نے اسے اس طرح ترتیب دیا کہ جوں ہی اس نے کسی خاتون کو دیکھا (Ve) اور خود کلامی کی: ''خوب صورت خاتون ہے اور مجھے چاہتی بھی ہے۔'' (Aid) میں نے یہاں ایک اور سمعی اندرونی فقرے کا اضافہ کیا۔ ''اور میں اُس خاتون کو چاہتا ہوں جو میری شریک حیات ہے۔'' پھر میں نے اسے اس خاتون کی تصویر کشی کا کہا، جس سے وہ متاثر تھا، —— اس کی جانب دیکھتے ہوئے مسکراتی تصویر —— (Vi) جس سے اس کے اندر نیا اندرونی لمسیاتی احساس جنم لیتا تھا، وہ انداز جس کی وجہ سے وہ بُری طرح بہک جاتا تھا۔ میں نے یہ حکمت عملی بار بار دُہرانے کے ذریعے، اس سے قائم کرائی۔ میں نے اسے اس دل کش خاتون کو دیکھنے اور انتہائی محبت بھرے لہجے میں خود سے یہ کہنے کے لیے مجبور کیا، ''یہ خوب صورت خاتون میری خواہاں ہے۔'' ساتھ ہی میں نے نیا سمعی اندرونی جملہ بھی کہلوایا، ''لیکن میں اپنی شریک حیات سے محبت کرتا ہوں۔'' اور پھر اس نے اپنی بیوی کی مسکراتے ہوئے اسے دیکھتی تصویر بنوائی۔ میں نے اس سے یہ عمل بار بار کرایا یہاں تک یہ اس کے ذہن پر نقش ہو گیا۔ بالکل کسی سوئش پیٹرن کی طرح۔ جب بھی کوئی خوب صورت خاتون اس کے پاس سے گزرے گی، وہ فوراً ہی خود بخود اس عمل سے گزرنا شروع ہو جائے گا۔

یہ حکمت عملی اسے اپنے سارے رجحانات قائم رکھنے کی اجازت دیتی ہے جب کہ پرانی حکمت عملی اسے دو مختلف سمتوں میں کھینچے جاتی تھی۔ اس طرح اس کے رشتے پر بے پناہ دباؤ پڑ رہا تھا۔ پُرکشش دکھائی دینے کی شدید خواہش اسے پراگندہ خیالی اور تضاد کا شکار بنا ڈالتی۔ نئی

حکمت عملی پُرکشش نظر آنے کی مثبت خواہش کو قطعی نہیں روکتی لیکن اس نے اس تضاد کو ختم کر ڈالا ہے جس سے اس کے اپنی شریک حیات کے ساتھ تعلقات پر بُرا اثر پڑ سکتا تھا۔ اب وہ جتنی زیادہ دل کش خواتین سے ملتا ہے، اپنی بیوی سے محبت کا اس کا احساس اتنا ہی بڑھتا جاتا ہے۔

اپنے آپ کو اور دوسروں کو ترغیب دینے اور سمجھنے کے لیے، قدروں کے استعمال کا حتمی طریقہ انہیں میٹا پروگرامز کے ساتھ یک جا کرنا ہے۔ قدریں ہی حتمی فلٹر ہوتی ہیں اور میٹا پروگرامز ہمارے تصورات اور پھر ہمارے رویوں کو گائیڈ کرنے والے مؤثر پیٹرنز ہوتے ہیں۔ اگر آپ ان دونوں کو یک جا کر کے استعمال کرنا چاہتے ہیں تو آپ انتہائی واضح ترغیبی پیٹرنز ترتیب دے سکتے ہیں۔

ایک دفعہ مجھے ایک نوجوان کے ساتھ کام کرنا پڑا جس نے اپنے والدین کو بُری طرح تنگ کر رکھا تھا۔ اس کا مسئلہ یہ تھا کہ نتائج کی پروا کیے بغیر صرف لمحہ موجود میں زندگی گزارتا تھا۔ اگر کسی مسئلے کی وجہ سے اسے ساری رات گھر سے باہر رہنا پڑتا تھا تو اس سے اس کا غیر ذمہ دار ہونا کسی طرح بھی ظاہر نہیں ہوتا۔ بجائے اپنے اقدامات کے نتائج دیکھنے کے وہ اپنے سامنے موجود چیزوں یا معاملات پر اپنا ردعمل ظاہر کرتا تھا۔ (ان چیزوں کی جانب بڑھتا تھا) یہ وہ چیزیں ہیں جن سے اسے دور ہونا چاہیے۔

جب میں اس نوجوان سے ملا اور اس سے بات چیت کی اس کے میٹا پروگرامز معلوم کیے۔ مجھے چلا کہ وہ چیزوں کی طرف بڑھتا ہے اور ضرورت کے مطابق کام کرتا ہے۔ میں نے اس کی قدریں پتا چلائیں۔ معلوم ہوا کہ تحفظ، خوشی اور اعتماد اس کی تین اعلیٰ ترین قدریں ہیں۔ زندگی میں وہ یہی تین چیزیں چاہتا تھا۔

چنانچہ میں نے مطابقت اور عکاسی کے عمل کے ذریعے اس سے تعلق قائم کیا۔ پھر انتہائی موزوں انداز میں اسے واضح کرنا شروع کیا کہ کس طرح اس کے رویے اس کی اعلیٰ قدروں کو پس پشت ڈال رہے ہیں۔ وہ بلا اجازت اور بغیر بتائے دو دن گھر نہیں آیا اور اس کے والدین بہت پریشان تھے۔ میں نے اسے بتایا کہ ان کے صبر کا پیمانہ لبریز ہو رہا ہے اور وہ اپنے رویے کی وجہ سے اپنے گھر کے تحفظ، خوشی اور اعتماد کو بری طرح ٹھیس پہنچا رہا ہے۔ اگر اس کا یہی رویہ برقرار رہا تو اسے ایسی جگہ رہنا پڑے گا جہاں تحفظ، خوشی اور اعتماد نام کی کوئی چیز نہیں ہو گی۔ وہ جگہ جیل بھی ہو سکتی ہے اور اصلاحی سکول بھی۔ اگر وہ ذمہ داری کا ثبوت نہیں دیتا تو اس کے والدین اسے کسی بھی ایسی جگہ بھیج سکتے ہیں جہاں کوئی اور اس کا ذمہ دار ہو گا۔

اس طرح میں نے اسے ایسی صورتِ حال دی جس سے اسے دور ہونا چاہیے۔ ایسی چیز، جو اس کی قدروں کے بالکل برعکس تھی۔ (اکثر لوگ چاہے وہ عموماً چیزوں کی طرف بڑھتے ہوں، اپنی کسی اہم قدر کے ضائع ہونے کے خوف سے، چیزوں سے دور ہٹتے ہیں) پھر میں نے اسے ایک بہت اچھا متبادل دیا، جس کی طرف بڑھا جا سکتا تھا۔ میں نے اسے بعض خاص کام کرنے کے لیے کہے جو اس کے والدین کے لیے مشاہداتی طریق کار کا کام دیتے اور جن کا استعمال، لڑکے کے نزدیک انتہائی اہم قدروں — تحفظ، خوشی اور اعتماد — کی مسلسل مدد کے لیے ان کی اہلیت کو متعین کرتا۔ اسے روزانہ دس بجے رات اپنے گھر پر موجود ہونا تھا اور ایک خاص کام سات دن کے اندر اندر انجام دینا تھا۔ اپنے گھر پر بھی اسے روزانہ اپنے فرائض نبھانا تھے۔ میں نے اسے بتایا کہ ہم اگلے ساٹھ دن میں اس کی کارکردگی کا جائزہ لیں گے اور اگر اس نے اپنے وعدوں کا پاس کیا تو اس کے والدین کا اعتماد اس پر بڑھ جائے گا اور اسی طرح اس کی ذاتی خوشی اور تحفظ کے لیے ان کی حمایت میں بھی اضافہ ہوگا۔ میں نے اسے سمجھایا کہ یہ وہ ضروری اشیا ہیں جن کی جانب اسے ابھی سے بڑھنا ہے۔ اگر ایک بار اس نے وعدہ خلافی کی تو اسے جان کاری کے مشاہدے کا حصہ سمجھا جائے گا۔ دوسری دفعہ خلاف ورزی پر اسے وارننگ ملے گی۔ تیسری دفعہ کی خلاف ورزی پر اسے پوری طرح بھگتنا ہوگا۔

میں نے اسے ان اشیا کی طرف راغب کیا جو اس کے خیال میں لطف انگیزی قائم رکھنے اور اس میں اضافہ کرنے کے لیے بہت اہم تھیں۔ ماضی میں ان صحیح اشیا تک اس کی رسائی نہیں ہوتی تھی جن سے اس کے والدین کے ساتھ تعلقات بہتر ہو سکتے تھے۔ میں نے اس پر ان تبدیلیوں کی اہمیت بھی واضح کی اور ایک خاص مشاہداتی طریق کار کی پیروی کی ہدایت کی۔ آخری معلومات کے مطابق، اس کا رویہ ایک مثالی لڑکے کا سا تھا۔ اس کی قدروں اور میٹا پروگرامز دونوں نے یک جا ہو کر اسے حتمی تحریکی آلات فراہم کر دیے تھے۔ میں نے اسے ایسا راستہ سمجھا دیا تھا جس کے ذریعے وہ اپنے لیے ضروری تحفظ، خوشی اور اعتماد باآسانی پیدا کر سکتا تھا۔

"دوسروں کو زیادہ جاننے والا یقیناً پڑھا لکھا ہوگا لیکن خود آگاہ شخص زیادہ ذہین ہوتا ہے۔ دوسروں کو کنٹرول کرنے والا شخص طاقت وَر ہو سکتا ہے لیکن خود پر قابو رکھنے والا شخص زیادہ طاقت وَر ہوتا ہے۔" — لاؤ سو، تاؤ تیہ کنگ

میرے خیال میں آپ اچھی طرح سمجھ سکتے ہیں کہ قدریں کتنی دھماکہ خیز ہوتی ہیں

اور تبدیلی کے آلات کے طور پر یہ کتنی کارآمد ہو سکتی ہیں۔ ماضی میں آپ کی قدریں تقریباً لاشعوری سطح پر کارگر ہوتی رہی ہیں۔ اب آپ انہیں مثبت تبدیلیوں کے لیے نہ صرف سمجھ بلکہ انہیں استعمال بھی کر سکتے ہیں۔ ایک زمانہ تھا ہمیں ایٹم کے متعلق علم ہی نہیں تھا، اس لیے ہم اس کی تباہ کن طاقت کا استعمال بھی نہیں کر سکتے تھے۔ اقدار کی آگہی کا معاملہ بھی کچھ ایسا ہی ہے۔ انہیں شعوری سطح پر لا کر، ہم محیر العقول نتائج پیدا کر سکتے ہیں۔ ہم ان بٹنوں سے کھیل سکتے ہیں جن کا پہلے کبھی وجود ہی نہیں تھا۔ یاد رہے قدریں ایسے یقینی نظام ہیں جن کے اثرات عالمگیر نوعیت کے ہوتے ہیں۔ چنانچہ قدروں میں تبدیلیاں لا کر — چاہے ان کا مقصد تضاد کا خاتمہ ہو یا قدروں کی قوت میں اضافہ — ہم اپنی زندگی میں زبردست تبدیلیاں لا سکتے ہیں۔

قدری تضادات پر ماضی میں ہم جنہیں سمجھ ہی نہیں پاتے تھے پریشان ہونے کے بجائے، ہم اچھی طرح جان سکتے ہیں کہ ہمارے اپنے اندر یا ہمارے اور دوسروں کے مابین کیا ہو رہا ہے۔ اور اس طرح نئے نتائج اخذ کرنے کی ابتدا کر سکتے ہیں۔ ہم یہ عمل کئی طرح کرتے ہیں۔ ہم مشاہدے کو مؤثر ترین بنانے کے لیے ری فریم کر سکتے ہیں۔ ہم ذیلی علامات کا صحیح استعمال کر کے مشاہداتی طریق کار بدل سکتے ہیں۔ ہم اس کتاب میں یہی کچھ کرتے رہے ہیں۔ جب قدریں متصادم ہوں تو عموماً اصل تصادم کئی مشاہداتی طریقوں میں سے کسی ایک کے درمیان ہوتا ہے۔ ہم تصویر اور آواز کو اس انداز میں الٹ سکتے ہیں کہ تصادم غیر اہم ہو کر رہ جائے۔ بعض معاملات میں، ہم خود اقدار کو بھی بدل سکتے ہیں۔ اگر آپ کسی قدر کو اپنی درجہ بندی میں زیادہ اہم بنانا چاہتے ہیں۔ تو آپ اس کی ذیلی علامات بدل دیں تاکہ یہ اوپری درجہ بندی میں موجود قدروں کی طرح ہو جائے۔ زیادہ تر معاملوں میں ذیلی علامات کے ساتھ کام کرنا زیادہ آسان اور زیادہ مؤثر ہوتا ہے۔ میرے خیال میں آپ اچھی طرح سمجھ رہے ہیں کہ یہ تکنیکیں کتنی زبردست ہو سکتی ہیں۔ اس طرح قدروں کی ذہن میں تصویر کشی کا انداز بدل کر آپ ان کی اہمیت کی سطح تبدیل کر سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر، میں ایک ایسے آدمی کا مشیر رہا ہوں جس کی اولین قدر فائدہ مندی تھی۔ محبت اس کی ترتیب میں نویں نمبر پر تھی۔ قدروں کی اس درجہ بندی میں ظاہر ہے آپ بھی تصور کر سکتے ہیں، اس سے بہت سے ایسے عمل ہو گئے جس کی وجہ سے وہ دوسرے لوگوں سے اچھے تعلقات نہیں بنا پاتا تھا۔ میں نے محسوس کیا کہ وہ اپنی پہلی قدر ''فائدہ مندی'' کو ایک بڑی تصویر، دائیں سمت کو متحرک، روشن تر، ایک خاص لہجے کو باہم منسلک کر کے پیش کرتا تھا۔ اس کا

تقابلی جائزہ اس سے کہیں کم تر قدر ''محبت'' کی تصویر کشی (بلیک اینڈ وائٹ، چھوٹی سی تصویر، مختلف انداز میں، نیچے، زیادہ تاریک، مدھم، اور غیر مرتکز) سے کرنے کے بعد، مجھے صرف اتنا کرنا تھا کہ نچلی سطح کی قدر کی ذیلی علامات کو اعلیٰ سطحی قدر کی ذیلی علامات کی طرح بنا دوں اور اس کی ذیلی علامات کو نچلی سطح کی قدر کی ذیلی علامات سے بدل دوں اور پھر انہیں وہاں رکھنے کے لیے سوئش پیٹرن پیدا کروں۔ یہ عمل کر کے، ہم نے اس کی قدروں کے متعلق اس کے احساس کا انداز بدل ڈالا، اس کی ترجیحی درجہ بندی بدل دی۔ محبت اس کی اولین قدر بن گئی۔ اس تبدیلی نے دنیا کو دیکھنے کا، اس کا انداز، اس کی ترجیحات اور اس کے مستقل جنم لینے والے اقدامات، غرض ہر شے میں انقلابی تبدیلی پیدا کر دی۔

کسی کی قدروں کی ترجیحات میں تبدیلی سے ایسے زبردست الجھاؤ بھی جنم لے سکتے ہیں جو ممکن ہے فوراً محسوس ہی نہ ہوں۔ عام طور پر بہترین طریقہ یہ ہے کہ ترجیحی ترتیب کو واقعتاً بدلنے سے پہلے کسی شخص کے مشاہداتی طریق کار کی دریافت اور اس کے قدروں کے حصول سے متعلق اس کے تصورات کی تبدیلی سے ابتدا کی جائے۔ ذاتی تعلقات میں اس کی اہمیت قابل فہم ہے۔ فرض کیجیے کسی شخص کی اولین قدر کشش ہے، دوسری ایمان دارانہ ابلاغ، تیسری تخلیقی کام اور چوتھی احترام۔ ایک ہی تعلق میں احساس طمانیت کو جنم دینے کے دو طریقے ہیں۔ ایک تو یہ کہ احترام کو پہلی قدر بنا دیا جائے اور کشش کو چوتھی قدر۔ اس طرح آپ کو ایسا فرد مل جائے گا جو اپنے ساتھی میں کوئی کشش نہیں محسوس کرتا اور اس جذبے پر احترام کا جذبہ غالب ہو گیا ہے۔ جب تک وہ یہ محسوس کرے گا کہ وہ اس کا احترام کرتا ہے وہ اپنی اولین قدر کی تکمیل ہوتی محسوس کرے گا۔ ایک زیادہ سادہ اور نسبتاً کم انقلابی اپروچ یہ ہو گی کہ کسی پُرکشش فرد کو ڈھونڈنے کے لیے، اس کے مشاہداتی طریق کار کا تعین کیا جائے۔ اسے کیا دیکھنا، سننا اور محسوس کرنا ہے؟ یا پھر اس کی کشش سے متعلق حکمت عملی بدل دیجیے یا اس کی اس قدر کی تکمیل کے لیے اسے اپنے ساتھی کے ساتھ شریک کیا جائے۔

ہم میں سے اکثر لوگوں کی بعض قدریں باہم متصادم ہوتی ہیں۔ ہم باہر نکل کر، دنیا میں بڑے بڑے کام انجام دینا چاہتے ہیں۔ سمندر کے کنارے سکون سے لیٹنا چاہتے ہیں، اپنے گھر والوں کے ساتھ وقت گزارنا چاہتے ہیں، اور اپنے کاموں میں کامیابی کے لیے مناسب حد تک محنت کرنا چاہتے ہیں۔ ہم تحفظ چاہتے ہیں اور ساتھ ہی پُرجوش ہنگامہ آرائی بھی۔ بعض قدروں کا تصادم ناگزیر ہوتا ہے۔ اس سے زندگی میں خوب صورتی اور رنگینی جنم لیتی

ہے۔ مسئلہ اس وقت ہوتا ہے جب بعض بنیادی قدریں ہمیں مخالف سمتوں میں کھینچتی ہیں۔ اس باب کے مطالعے کے بعد، اپنی قدروں کی درجہ بندی اور مشاہداتی طریق کار پر نظر دوڑایے تا کہ ان قدروں کا مقامِ تضاد پتا چل سکے۔ انہیں واضح طور پر دیکھنا، انہیں حل کرنے کا پہلا مرحلہ ہے۔

قدریں سماج کے ساتھ ساتھ افراد کے لیے بھی انتہائی اہمیت کی حامل ہوتی ہیں۔ گزشتہ بیس سالوں کی امریکی تاریخ، قدروں کی ٹوٹ پھوٹ اور اہمیت کے اعتبار سے خاصی اونچ نیچ کا شکار رہی ہے۔ چھٹے عشرے کا جوار بھاٹا متصادم قدروں کے ارتقائی سلسلے کے سوا اور کیا تھا۔ اچانک سماج کا ایک بہت بڑا طبقہ، جس کی آواز اَن سنی نہیں کی جا سکتی تھی، ایسی قدروں کا حامی ہو گیا جو تمام سماجی قدروں سے ہی متصادم تھیں۔ ہمارے ملک کی انتہائی پسندیدہ قدر ـــــ حب الوطنی، خاندان، شادی، کام کے اخلاقی اصول ـــــ پر حرف گیری ہونے لگی۔ اس کا نتیجہ سماجی بدامنی اور شورش کی شکل میں نکلا۔

اُس وقت اور آج میں دو بنیادی فرق ہیں۔ ایک یہ کہ چھٹے عشرے کے بچوں نے اپنی قدروں کے اظہار کے لیے نئے اور زیادہ مثبت طریقے تلاش کر لیے ہیں۔ اس زمانے کا نوجوان شاید نشہ آور چیزیں لینے اور بال بڑھانے کو ہی آزادی سمجھتا تھا۔ اب آٹھویں عشرے میں، وہی شخص کاروبار کی ملکیت اور زندگی کو اپنے بہتر انداز میں کنٹرول کرنے کو انہی نتائج کے حصول کے لیے، انتہائی مؤثر خیال کرتا ہو گا۔ دوسرا فرق یہ ہے کہ ہماری قدریں تبدیل ہو گئی ہیں۔ پچھلے پچیس سال میں، جب آپ امریکی اقدار کے ارتقا پر نظر ڈالتے ہیں تو آپ کو ایک خاص قسم کی قدروں کا دوسری طرح کی قدروں پر فاتحانہ غلبہ دکھائی نہیں دیتا۔ اس کے بجائے قدروں کے ایک بالکل ہی مختلف طرح کے سیٹ کی تشکیل ہوتی دکھائی دے گی۔ بعض معاملات میں مثلاً حب الوطنی اور گھریلو زندگی کے متعلق ہم نے روایتی قدروں کو اپنایا ہے۔ بعض دوسرے معاملوں میں ہم نے چھٹی دہائی کی بہت سی قدریں اختیار کر لی ہیں۔ ہم زیادہ متحمل مزاج ہو گئے ہیں۔ خواتین اور اقلیتوں کے حقوق اور پیداواری اور اطمینان بخش کام کی نوعیت کے سلسلے میں ہماری مختلف طرح کی قدریں ہیں۔

اس ارتقا شدہ صورت میں، ہم سب کے لیے ایک انتہائی مفید سبق موجود ہے۔ قدریں بدلتی ہیں اور لوگ بھی بدلتے ہیں۔ صرف وہی لوگ تبدیل نہیں ہوتے جو سانس نہیں لیتے۔ چنانچہ اہم چیز اس میلان سے آگہی اور اس کے ساتھ آگے بڑھنا ہے۔ ان لوگوں کی

مثال یاد کیجیے جو کسی ایک ماحصل سے چمٹے رہتے ہیں۔صرف یہ جاننے کے لیے کہ اب وہ ان کی قدروں پر پورانہیں اترتا۔ہم میں سے بہت سے لوگ مختلف اوقات میں خود کو ایسی صورتِ حال میں پاتے ہیں۔اس سے نکلنے کا راستہ یہ ہے کہ توجہ اور مستعدی کے ساتھ اپنی قدروں اور ان کے لیے تشکیل شدہ مشاہداتی طریقوں کو بخوبی پہچان لیا جائے۔

کسی نہ کسی قسم کی ناموزونیت کے ساتھ تو ہم سب کو گزارہ کرنا ہی پڑتا ہے۔ یہ انسان ہونے کے ابہام کا ایک جزو ہے۔ جیسے معاشروں کو چھٹے عشرے کی سی سیلابی رَو کے زمانے سے گزرنا پڑتا ہے، اسی طرح کا سامنا افراد کو بھی کرنا ہوتا ہے۔لیکن اگر ہمیں جنم لینے والے واقعات کا علم ہو تو ہم ان سے بہتر انداز میں نبرد آزما ہونے اور ممکنہ تبدیلی لانے کے اہل ہو سکتے ہیں۔اگر ہمیں ناموزونیت کا احساس تو ہو لیکن ہم اسے سمجھ نہ پائیں، ہم نامناسب قسم کے اقدامات لے بیٹھتے ہیں۔ بالائے فہم اپنی پریشانی اور تکلیف کو دُور کرنے کے لیے ہم سگریٹ، الکحل یا کسی اور شے کا سہارا لیتے ہیں۔ چنانچہ قدروں کے تضاد سے نمٹنے کی جانب پہلا مرحلہ انہیں بخوبی سمجھنا ہے۔حتمی کامیابی کا فارمولا کسی بھی دوسری چیز کی طرح، قدروں کے لیے بھی اسی طرح صحیح ہے۔آپ کو معلوم ہونا چاہیے کہ آپ کیا چاہتے ہیں—— آپ کی غالب قدریں اور آپ کی قدروں کی ترجیحی درجہ بندی۔آپ کو ایکشن لینے کی ضرورت ہے۔آپ کو حسی شدت پیدا کرنے کی ضرورت ہے تاکہ آپ جان سکیں کہ آپ کو کیا حاصل ہو رہا ہے اور تبدیلی کے لیے لچک پیدا کرنے کی حاجت ہے۔اگر آپ کے موجودہ رویے آپ کی قدروں سے مطابقت نہیں رکھتے تو تضاد کو حل کرنے کے لیے ان رویوں کو بدلنے کی ضرورت ہے۔

ایک آخری اہم نکتہ جس پر غور ہونا چاہیے۔یاد رہے ہم سب لوگ ہر وقت ماڈلنگ کر رہے ہوتے ہیں۔ ہمارے بچے، ہمارے ملازم اور ہمارے کاروباری شریک ہمیشہ مختلف انداز میں ہمیں ماڈل بنا رہے ہوتے ہیں۔اگر ہم مؤثر ماڈل بننا چاہتے ہیں تو مضبوط قدروں اور موزوں رویوں کے اثر سے زیادہ اہم کوئی چیز نہیں۔ رویوں کی ماڈلنگ بہت اہم ہے لیکن قدریں ہر دوسری چیز کو بے وقعت کر ڈالتی ہیں۔اگر آپ ناخوشی اور کنفیوژن سے بھری اپنی زندگی سے پوری طرح مطمئن ہیں تو آپ کو ماڈل سمجھنے والے لوگ کمٹ منٹ کے تصور کو کنفیوژن اور ناخوشی سے منسلک کر دیں گے۔اگر آپ کی زندگی جوش وخروش اور عیش وعشرت سے عبارت ہے اور آپ اسی کے قائل ہیں، تو گویا آپ پُرلطف زندگی اور کمٹ منٹ کو باہم منسلک کر دینے والا موزوں ماڈل پیش کر رہے ہیں۔

ان لوگوں کے بارے میں سوچیے، جنھوں نے زندگی میں آپ کو بے پناہ متاثر کیا ہو۔ امکانات یہی ہیں کہ انہوں نے آپ کو انتہائی مؤثر اور موزوں ماڈل فراہم کیے ہوں گے۔ یہ وہ لوگ ہیں جن کی قدروں اور رویوں نے انتہائی شان دار اور زبردست ''کامیابی کے ماڈل'' پیش کیے۔ تاریخ کی انتہائی اہم ترغیبی قوتیں، بائبل جیسی مذہبی کتابیں قدروں کے ذکر سے ہی عبارت ہیں۔ ان میں موجود کہانیاں اور ان کے بیان کردہ حالات ایسے ماڈلز ہیں جنھوں نے ان قدروں کو زبردست قوت عطا کر کے، کرۂ ارض پر بسنے والے انسانوں کی زندگی کو مالا مال کر دیا۔

کسی کی قدروں کی دریافت محض یہ معلوم کرنا ہے کہ اس کے نزدیک سب سے اہم کیا شے ہے۔ اس علم کے ذریعے، آپ نہ صرف اس کی بلکہ اپنی ضروریات بھی مؤثر انداز میں جان سکتے ہیں۔ اگلے باب میں ہم پانچ ایسی چیزوں پر نگاہ ڈالیں گے جن سے —— اس کتاب میں مذکور ہر طریقے کے استعمال اور انطباق کے سلسلے میں —— ہر کامیاب شخص کو بہرحال نبرد آزما ہونا پڑتا ہے۔

اُنیسواں باب

دولت اور خوشی کی پانچ کنجیاں

''حالات نے آدمی کو جنم نہیں دیا بلکہ آدمی نے حالات کو جنم دیا۔''
—— بنجمن ڈزرائیلی

اب آپ کے پاس اپنی زندگی کا مکمل کنٹرول حاصل کرنے کے لیے تمام تر ذرائع موجود ہیں۔ اپنی اندرونی تصاویر مرتب کرنے اور وہ کیفیات پیدا کرنے کی اہلیت آپ میں ہے جو کامیابی اور قوت کا راستہ دکھاتی ہیں۔ لیکن اہلیت ہونے کا یہ مطلب قطعی نہیں کہ وہ ہمیشہ ایک ہی طرح استعمال ہوتی ہے۔ بعض تجربات انسان کو بار بار ناتواں کیفیتوں سے دوچار کرتے ہیں۔ سڑک میں آنے والے موڑ، دریا کی طغیانی جیسے مواقع بارہا اسے دھوکہ دے رہے ہوتے ہیں۔ بہت سے مشاہدات لوگوں کو وہ کچھ بننے سے روک رہے ہوتے ہیں، جو وہ بننا چاہتے ہیں۔ اس باب میں، میں آپ کو ایک ایسا نقشہ دینا چاہتا ہوں جو نہ صرف رکاوٹوں کی نشان دہی کرتا ہے بلکہ ان کے سدباب کے لیے جس آگہی کی ضرورت ہے، اس کا علم بھی دیتا ہے۔

میں انہیں دولت اور خوشی کی پانچ کنجیوں کا نام دیتا ہوں۔ اگر آپ اپنی تمام موجودہ صلاحیتیں استعمال کرنے جا رہے ہیں، اگر آپ وہ کچھ بننے جا رہے ہیں جو کہ آپ بن سکتے ہیں تو آپ کو ان کنجیوں کو بہرصورت سمجھنا ہے۔ ہر کامیاب شخص کو جلد یا بدیر انہیں سمجھنا ہی ہوتا ہے۔ ایسا کر کے آپ انہیں مستقلاً ہینڈل کر سکتے ہیں۔ آپ کی زندگی ایک عظیم الشان کامیابی کا مظہر ہو جائے گی۔

کچھ عرصہ پہلے میں بوسٹن میں تھا۔ رات گئے ایک سیمینار سے واپسی پر میں نے کاپلی سکوائر پر تھوڑی سی چہل قدمی کی۔ میں بلند و بالا سکائی سکریپرز اور ان کے ساتھ قدیم

امریکی عمارات کے حسین امتزاج کا نظارہ کرتا جا رہا تھا کہ ایک شخص لڑکھڑاتا اور ڈگمگاتا ہوا میرے سامنے آ گیا۔ مجھے یوں لگا جیسے وہ ہفتوں سے سڑک کے کنارے موجود فٹ پاتھ کو اپنا مسکن بنائے ہوئے ہے۔ اس میں سے الکحل کی بو آ رہی تھی اور لگتا تھا جیسے اس نے مہینوں سے شیو نہیں کی۔

میں نے سوچا، وہ میرے پاس آ کر کچھ رقم کا سوال کرے گا۔ بعض اوقات جو آپ سوچتے ہیں ویسا ہی ہو جاتا ہے۔ وہ میرے قریب آیا اور کہنے لگا، ''کیا آپ مجھے چوتھائی ڈالر ادھار دے سکتے ہیں۔'' پہلے میں نے سوچا کہ مجھے اس کے اچھے رویے پر انعام دینا چاہیے۔ پھر میں نے خود سے کہا کہ میں نہیں چاہتا کہ اسے نقصان پہنچے۔ میں نے سوچا کہ کم از کم مجھے اسے کوئی سبق ضرور دینا چاہیے۔ ''ایک چوتھائی؟ یہی چاہتے ہو نا، چوتھائی ڈالر؟'' اس نے کہا، ''جی ہاں، صرف ایک چوتھائی۔'' میں نے اپنی جیب سے چوتھائی ڈالر کا سکہ نکالا اور کہا، ''زندگی سے اس کی جو بھی قیمت مانگو گے، وہ تمہیں دے گی۔ وہ آدمی بُری طرح حیران ہو گیا اور پھر وہ اپنے راستے پر ہو لیا۔

اسے جاتے دیکھ کر، میں کامیاب افراد اور ناکام ہونے والوں کے درمیان فرق کے بارے میں سوچتا رہا۔ میں نے سوچا اس کے اور میرے درمیان کیا فرق ہے؟ میری زندگی خوشیوں سے کیوں اتنی بھری ہوئی ہے کہ میں جو چاہوں کر سکتا ہوں، جب چاہوں اور جہاں چاہوں اور جس سے چاہوں اور جتنا مرضی چاہوں، اپنی خواہشیں پوری کر سکتا ہوں؟ وہ غالباً ساٹھ سال کی عمر میں، سڑک کے کنارے رہ رہا ہے اور چوتھائی ڈالر مانگتا پھرتا ہے۔ کیا خالق نے نیچے آ کر کہا تھا، ''رابنز! تم بہت اچھے آدمی رہے ہو۔ تمہیں اپنے خوابوں کی زندگی گزارنے کا حق ہے؟'' ایسا تو نہیں ہوا، کیا کسی شخص نے مجھے اعلیٰ ترین ذرائع یا فائدے دے دیے؟ میں ایسا نہیں سمجھتا۔ ایک زمانے میں، میں اسی شخص جیسی بری حالت میں تھا۔ البتہ میں الکحل کا اتنا عادی نہیں تھا اور نہ ہی میں سڑک پر سویا کرتا تھا۔ میرے خیال میں، میرا دیا ہوا جواب، اس فرق کا ایک جزو ہے—— زندگی سے اس کی جو بھی قیمت مانگو گے، وہ تمہیں دے گی۔ چوتھائی ڈالر مانگو گے، وہ تمہیں مل جائے گا۔ لطف آمیز اور کامیاب زندگی کی خواہش کرو، وہ بھی مل جائے گی۔ اپنے تمام تر مطالعے کی بنا پر مجھے یقین ہے کہ اگر آپ اپنی کیفیات اور رویوں کو نظم کرنا سیکھ لیں، آپ کسی بھی چیز کو بدل سکتے ہیں۔ آپ کو سیکھنا یہ ہے کہ زندگی سے کیا مانگا جائے اور اس کے حصول کا آپ کو یقین بھی ہونا چاہیے۔ میں سڑکوں پر رہنے والے بہت سے لوگوں سے

ملا ہوں، ان سے ان کی زندگیوں کے بارے میں پوچھا ہے اور یہ بھی کہ وہ اس حالت کو کیسے پہنچے۔ مجھے پتا چلنے لگا کہ ہمیں ایک جیسے ہی چیلنجز، درپیش تھے۔ فرق صرف ہمارے ان سے نمٹنے کے انداز میں تھا۔

''آپ جس قسم کے الفاظ زبان سے ادا کریں گے، اسی طرح کے الفاظ آپ کو برداشت کرنا ہوں گے۔'' ـــــ یونانی کہاوت

آیے، آپ کو ان پانچ چیزوں کے بارے میں بتاؤں، جنھیں کامیابی کی راہ میں ٹریفک سگنلز کی طرح استعمال کرنا ہے۔ ان میں کوئی خاص اور پیچیدہ بات نہیں ہے لیکن یہ ہیں بے پناہ اہمیت کی حامل۔ اگر آپ ان پر عبور حاصل کر لیں تو آپ کی عملی صلاحیت کی کوئی انتہا نہیں رہتی۔ کسی چیز کا اثبات اور مثبت سوچ اس کی شروعات ہیں، لیکن یہی مکمل جواب نہیں۔ نظم کے بغیر توثیق وتصدیق مغالطے اور دھوکے کی ابتدا بن جاتی ہے۔ نظم وضبط پر مبنی تصدیق وتوثیق معجزے پیدا کر دیتی ہے۔

دولت اور خوشی کو جنم دینے والی پہلی کنجی یہ ہے: مایوسی اور محرومی سے نمٹنے کی جان کاری۔ اگر آپ وہ کچھ بننا چاہتے ہیں جو آپ بن سکتے ہیں تو وہ سب کچھ کیجیے جو آپ کر سکتے ہیں، وہ سب کچھ سنیے جو آپ سن سکتے ہیں، وہ سب کچھ دیکھیے جو آپ دیکھ سکتے ہیں۔ آپ کو ناکامی اور مایوسی کو ہینڈل کرنا لازماً سیکھنا ہے۔ مایوسی اور محرومی خوابوں کو مار ڈالتی ہے۔ عموماً یہی ہوتا ہے۔ مایوسی مثبت رویے کو منفی بنا سکتی ہے، ایک توانا کیفیت کو لنگڑی لولی کیفیت میں بدل سکتی ہے۔ منفی رویہ/سوچ سب سے بدترین کام یہ کرتے ہیں کہ ذاتی نظم وضبط کا بوریا گول ہو جاتا ہے۔ اور اس نظم کے ختم ہوتے ہی، آپ کے مطلوبہ نتائج بھی ہاتھ سے نکل جاتے ہیں۔

چنانچہ طویل مدتی کامیابی کو یقینی بنانے کے لیے آپ کو اپنی مایوسی کو حدود میں رکھنے کے طریقے کی آگاہی ہونی چاہیے۔ میں آپ کو ایک بات بتا دوں، وسیع تر محرومی یا مایوسی کامیابی کی کنجی ہے۔ کسی بھی عظیم کامیابی کو دیکھ لیجیے، آپ کو اس کے راستے میں جا بجا وسیع محرومی یا ناکامی نظر آئے گی۔ اس کے برعکس آپ کو کچھ بتانے والا درحقیقت کامیابی کے بارے میں کچھ بھی نہیں جانتا۔ لوگ عموماً دو طرح کے ہوتے ہیں ـــــ وہ لوگ جو محرومی سے گزرے ہوتے ہیں اور وہ لوگ جو اس صورتِ حال سے گزرنے کے خواہاں ہوتے ہیں۔

فیڈرل ایکسپریس نامی ایک چھوٹی سی کمپنی ہے۔ فریڈ سمتھ نام کے ایک شخص نے

اس کی بنیاد رکھی تھی اور اس نے محرومی اور ناکامی کے ڈھیر سے لاکھوں ڈالر کا کاروبار پیدا کر ڈالا۔ کمپنی کے آغاز میں، اس میں اپنا سارا پیسا لگا چکنے کے بعد، اسے تقریباً 150 پیکجز بھیجنے کی توقع تھی لیکن اس کے بجائے اس نے سولہ ڈیلیوریز دیں، جن میں سے پانچ کمپنی نے اپنے ہی کسی ملازم کے گھر بھجوا دیں۔ وہیں سے صورتِ حال بگڑتی چلی گئی۔ ملازمین وقتاً فوقتاً اپنی تنخواہ کے چیک موزوں سٹورز سے کیش کرا لیا کرتے تھے کیوں کہ چیکوں کی مناسبت سے فنڈز ہی نہیں ہوتے تھے۔ کئی بار ان کے جہاز دوبارہ لیے جانے کے مراحل میں ہوتے اور بعض اوقات انہیں، ایک ہی دن کے دوران میں خود کو متحرک رکھنے کے لیے، سیلز کی ایک خاص رقم لانا پڑتی تھی۔ فیڈرل ایکسپریس آج اربوں ڈالر مالیت کی کمپنی ہے۔ اس کی اب تک بقا کا راز یہ ہے کہ فریڈ سمتھ پے دَر پے مایوسی اور ناکامی سے نمٹنے کا اہل تھا۔

مایوسی کو ہینڈل کرنے کے لیے لوگوں کو اچھا خاصا معاوضہ ملتا ہے۔ اگر آپ شکستگی سے دوچار ہیں، اس کی وجہ غالباً یہ ہے کہ آپ مایوسی سے صحیح طرح نہیں نمٹ پا رہے۔ آپ کہتے ہیں، ''ہاں میں ٹوٹ گیا ہوں اور اسی وجہ سے مایوسی کا شکار ہوں۔'' آپ اسے الٹی طرف لے گئے۔ اگر آپ زیادہ مایوسی کا مقابلہ کرتے تو آپ دولت مند ہوتے، مالی طور پر مستحکم لوگوں اور تہی دامن لوگوں کے مابین فرق ہی یہ ہے کہ وہ مایوسی کا مقابلہ کس طرح کرتے ہیں۔ میں اس قدر سنگ دل اور کٹھور نہیں کہ یہ کہتا پھروں: غربت میں بھلا احساسِ محرومی اور مایوسی کا کیا کام! میرا کہنا یہ ہے کہ غریب نہ ہونے کے لیے آپ کو زیادہ سے زیادہ محرومی اور مایوسی کی ضرورت ہے تا کہ آپ کامیابی حاصل کر ہی ڈالیں۔ لوگ کہتے ہیں، ''اچھا، امیر لوگوں کے کوئی مسائل ہی نہیں ہوتے۔'' اگر ان کے پاس مناسب آمدنی ہے تو شاید اس کے ساتھ ساتھ ان کے مسائل بھی زیادہ ہیں۔ وہ صرف ان سے نمٹنا، نئی حکمت عملیاں بنانا اور نئے متبادل ڈھونڈنا جانتے ہیں۔ یاد رہے، دولت مند ہونا صرف لمبی چوڑی رقم کا مالک ہونا ہی نہیں ہوتا۔ ایک اعلیٰ ترین تعلق اسی طرح کے مسائل اور چیلنجز کو جنم دیتا ہے۔ اگر آپ کوئی مسئلہ نہیں چاہتے تو آپ کو کسی سے کوئی تعلق ہی نہیں رکھنا چاہیے۔ کسی بھی زبردست کامیابی کے راستے میں —— چاہے وہ کاروباری ہو، تعلقات کی ہو یا اپنی نجی زندگی کی —— زبردست محرومیاں اور مایوسیاں ہوتی ہیں۔

اعلیٰ ترین کارکردگی کی ٹیکنالوجیز کا عظیم ترین تحفہ یہ ہے کہ وہ ہمیں محرومیوں اور مایوسیوں سے مؤثر انداز میں نمٹنا سکھاتی ہیں۔ ماضی میں مایوسی پیدا کرنے والی صورتوں کو،

آپ اس طرح پروگرام کر سکتے ہیں کہ وہ آپ میں جوش و خروش پیدا کریں۔ این ایل پی جیسے آلات محض مثبت سوچ ہی نہیں۔ مثبت سوچ کے ساتھ مسئلہ یہ ہے کہ آپ کو اس کے متعلق سوچنا پڑتا ہے۔ اور اس وقت تک عموماً اس کام کا وقت نکل چکا ہوتا ہے، جو آپ کرنا چاہتے ہیں۔ این ایل پی ایسا انداز دیتی ہے جو دباؤ کو موقع (opportunity) کی شکل دے دیتا ہے۔ آپ کو پہلے ہی علم ہے کہ ماضی میں آپ کو مایوس کرنے والے تصورات کو کس طرح ختم کیا جائے یا ایسے تصورات میں بدل دیا جائے جو آپ میں جوش و ولولے کی کیفیت جنم دیں سکیں۔ یہ کوئی کٹھن کام نہیں۔ آپ کو یہ کام کرنا آتا ہے۔

دباؤ سے نمٹنے کا ایک دو مرحلہ جاتی فارمولا ہے۔ پہلا یہ ہے کہ

تمام کامیاب لوگ یہ سیکھتے ہیں کہ کامیابی مایوسی کے دوسری جانب مٹی کے ڈھیر میں چھپی ہوئی ہے۔ بدقسمتی سے لوگ دوسری جانب جاتے ہی نہیں۔ اپنے مقاصد میں ناکام ہونے والے عموماً مایوسی کے ہاتھوں، ٹھہر جاتے ہیں۔ مایوسی انہیں، وہ ضروری اقدامات لینے ہی نہیں دیتی، جن کے ذریعے انہیں، اپنے مقاصد کے حصول میں مدد ملتی۔ آپ مایوسی کو جڑ سے اکھاڑتے ہوئے، ہر ناکامی سے سبق لیتے ہوئے اور آگے کی جانب بڑھتے ہوئے، راستے کی ہر رکاوٹ پار کر سکتے ہیں۔ شاید ہی آپ کو کوئی ایسا کامیاب شخص ملے گا۔ جو ان تجربات سے نہ گزرا ہو۔

اور یہ ہے کہ دوسری کنجی: آپ کو لازماً سیکھنا چاہیے کہ انکار (rejection) سے کیسے نمٹا جاتا ہے۔ سیمینار کے دوران میں جب میں یہ فقرہ دہراتا ہوں تو میں کمرے کی فزیالوجی میں تبدیلی ہوتی محسوس کر سکتا ہوں۔ کیا انسانی زبان میں ایک چھوٹے سے لفظ ''نہیں'' سے زیادہ کوئی اور چبھتی ہوئی شے ہے۔ اگر آپ سیلز مین ہیں تو ایک لاکھ ڈالر کمانے اور پچیس ہزار ڈالر کمانے میں کیا فرق ہے؟ بنیادی فرق ہے، انکار سے نمٹنے کا طریقہ سیکھنا تا کہ یہ خوف آپ کو کوئی اقدام اٹھانے سے نہ روک سکے۔ بہترین سیلز مین وہی ہوتے ہیں جنہیں بے پناہ مسترد کیا جاتا ہے۔ یہ وہ لوگ ہوتے ہیں جو ''نہ'' سن کر بھی نہیں ڈگمگاتے اور اگلے ''ہاں'' کی جانب چل پڑتے ہیں۔

ہمارے کلچر میں لوگوں کے لیے سب سے بڑا مسئلہ ہی لفظ ''نہیں'' سے نمٹنا ہے۔ وہ سوال یاد کیجیے جو میں نے شروع میں پوچھا تھا: آپ کیا کرتے، اگر آپ یہ جانتے ہوتے کہ آپ ناکام نہیں ہو سکتے؟ اب اس کے بارے میں سوچیے۔ اگر آپ کو پتا ہوتا کہ آپ ناکام

نہیں ہو سکتے تو کیا آپ کا رویہ تبدیل ہو جاتا؟ کیا وہ آپ کو اپنی خواہش کے مطابق عمل پیرا ہونے دیتا؟ تو آپ کو اپنا کام کرنے سے کیا چیز روک رہی ہے؟ کیا یہی چھوٹا سا لفظ ''نہیں''؟ کامیابی کے لیے ''استرداد'' سے نمٹنا آنا بہت ضروری ہے۔ ''استرداد'' کی تمام طاقت کو اس سے الگ کرنا سیکھیے۔

مجھے ایک دفعہ اونچی چھلانگ لگانے والے ایک کھلاڑی سے واسطہ پڑا۔ وہ اولمپک کھلاڑی رہ چکا تھا۔ لیکن اب اس مقام پر آ گیا تھا کہ اپنے سر سے اونچی چھلانگ نہیں لگا سکتا تھا۔ میں نے اسے چھلانگ لگاتے ہوئے دیکھا تو اس کے مسئلے کے متعلق سوچا۔ یقینی طور پر جوں ہی وہ بار سے ٹکراتا اس کے ساتھ ہی اسے طرح طرح کے جذباتی دورے شروع ہو جاتے۔ وہ ہر ناکامی کو بڑھا چڑھا کر بیان کرتا۔ میں اس کے پاس گیا اور اسے بتایا کہ اگر وہ میرے ساتھ کام کرنا چاہتا ہے تو وہ یہ کام ہرگز نہیں کرے گا۔ وہ ہر چیز کو ناکامی کے طور پر جمع کیے جا رہا تھا۔ وہ اپنے ذہن کو پیغام بھیجتا جس سے ناکامی کا امیج اور طاقت وَر ہو جاتا۔ تین دفعہ، اس نے اسی طرح جمپ لگایا۔ ہر جمپ کے ساتھ اس کا ذہن ناکامی کا ہی احساس لیے ہوتا حالانکہ اسے کامیابی کے حصول کے لیے توانا کیفیت میں ہونا چاہیے تھا۔

میں نے اسے بتایا کہ اگر اس نے دوبارہ بار سے ٹکر ماری تو وہ خود سے کہے گا، ''آ ہا! ایک اور امتیاز! * $ % @ * & # @ نہیں!!! ایک اور ناکامی۔ اسے خود کو ایک توانا کیفیت میں لانا چاہیے اور دوبارہ کوشش کرنی چاہیے۔ اگلے تین جمپ میں اس کی کارکردگی گزشتہ دو سال کے مقابلے میں بہتر ہو گئی۔ تبدیلی پیدا کرنے میں کوئی بہت محنت نہیں چاہیے ہوتی۔ سات فٹ اور چھ فٹ چار انچ میں فرق صرف 10% کا ہے، قد میں یہ فرق بہت اہم نہیں لیکن کارکردگی میں یہ بہت بڑا فرق ہے۔ اسی طرح، چھوٹی چھوٹی تبدیلیاں، آپ کی زندگی کی کوالٹی میں بہت بڑی تبدیلی لا سکتی ہیں۔

کبھی ریمبو کا نام سنا ہے؟ سل ویسٹر سٹیلون؟ کیا وہ صرف کسی ایجنٹ کے پاس یا کسی سٹوڈیو میں گیا تھا جہاں اس نے سنا: ''خوب، ہمیں تمہارا جسم پسند ہے اور ہم تمہیں فلم میں لینے جا رہے ہیں''؟ ظاہر ہے ایسا نہیں ہوا تھا۔ سل ویسٹر اس لیے کامیاب ہوا کیوں کہ وہ انکار در انکار سننے اور سہنے کی ہمت رکھتا تھا۔ جب اس نے اپنا کیریئر شروع کیا تو وہ ایک ہزار مرتبہ مسترد ہو چکا تھا۔ نیو یارک میں، وہ جس شخص سے بھی مل سکتا تھا ملا، مگر ہر جگہ جواب انکار میں تھا۔ لیکن اس نے ہمت نہیں ہاری، کوشش کرتا رہا اور بالآخر وہ ''راکی'' نامی فلم بنانے میں کامیاب

ہو گیا۔ اس میں ایک ہزار مرتبہ ''نہ'' سننے کی ہمت تھی اور اس کے بعد ایک ہزار ایک ویں دروازے پر دستک کا حوصلہ بھی۔

آپ کتنے ''انکار'' سن سکتے ہیں؟ کتنی بار آپ نے کسی خوب رُو چہرے کو دیکھا، اس سے بات کرنا چاہی اور پھر ایسا نہ کرنے کا فیصلہ کیا کیوں کہ آپ لفظ ''نہیں'' سننا نہیں چاہتے تھے؟ آپ میں سے کتنے لوگوں نے کسی ملازمت یا سیلز کال یا آڈیشن کے لیے کوشش نہ کرنے کا فیصلہ کیا کیوں کہ آپ مسترد نہیں ہونا چاہتے تھے؟ سوچیے تو کتنی احمقانہ بات ہے۔ آپ خود ہی ایک چھوٹے سے لفظ کے خوف سے، اپنی حدود کو مزید تنگ کیے جا رہے ہیں۔ لفظ میں تو کوئی طاقت نہیں ہے۔ نہ یہ آپ کی جلد کو کاٹ سکتا ہے اور نہ ہی آپ کی قوت کو گھٹا سکتا ہے۔ اسے طاقت اس انداز میں ملتی ہے جسے آپ خود پر طاری کرتے ہیں۔ اسے قوت ان حدود سے ملتی ہے جنہیں آپ خود جنم دیتے ہیں اور محدود خیالات کس شے کو جنم دیتے ہیں؟ محدود زندگیوں کو۔

سو، جب آپ اپنا ذہن استعمال کرنا سیکھ لیتے ہیں تو آپ ''انکار'' کو ہینڈل کرنا بھی سیکھ سکتے ہیں۔ آپ خود کو اینکر بھی کر سکتے ہیں تاکہ ''نہیں'' کا لفظ آپ کو فعال کر دے۔ آپ کوئی بھی استرداد لے سکتے ہیں اور اسے موقع میں بدل سکتے ہیں۔ اگر آپ ٹیلی فون کے سیلز مین ہیں تو آپ خود کو اینکر کر لیں تاکہ ٹیلی فون تک آپ کا پہنچنا، انکار کے خوف کے بجائے، آپ میں جوش اور ولولہ پیدا کرنے کا باعث نہ ہو۔ یاد رہے، کامیابی مایوسی کی دوسری جانب، زمین کی تہہ میں چھپی ہوئی ہے۔

استرداد کے بغیر، کوئی حقیقی کامیابی نہیں ملتی، آپ جتنا زیادہ مسترد ہوتے ہیں، آپ اتنے ہی بہتر ہوتے جاتے ہیں، جتنی زیادہ جان کاری ہوتی ہے، اتنا ہی آپ اپنی کامیابی کے قریب تر ہوتے جاتے ہیں۔ آئندہ آپ کو اگر کوئی شخص مسترد کرے تو شاید آپ اس سے، خوشی کے مارے بغل گیر ہو جائیں گے۔ آپ کی یہ حرکت اس کی فزیالوجی کو تبدیل کر ڈالے گی۔ ''نہیں'' کو پُر جوش معانقوں میں بدل دیجیے۔ اگر آپ استرداد سے نمٹ سکتے ہیں تو آپ اپنی ہر مطلوبہ شے کو حاصل کرنا سیکھ لیں گے۔

دولت اور خوشی کی تیسری کنجی ہے: مالی دباؤ کو ہینڈل کرنا سیکھیے، مالی دباؤ نہ لینے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آدمی کے پاس مال ہی نہ ہو۔ مالی دباؤ کی کئی قسمیں ہیں اور بہت سے لوگ ان کے ہاتھوں تباہ و برباد ہوئے ہیں۔ مالی دباؤ سے لالچ، حسد، دھوکہ اور مالی خولیا جنم

لیتے ہیں۔ یہ آپ سے آپ کی حساسیت اور آپ کے دوست چھین سکتا ہے۔ اب یاد کیجیے میں نے کہا ہے کہ یہ ایسا کر سکتے ہیں، یہ نہیں کہا کہ ایسا کریں گے۔ مالی دباؤ سے نمٹنے کا مطلب یہ جاننا ہے کہ کیسے لیا جائے اور کیسے دیا جائے، کیسے کمایا جائے اور کس طرح بچایا جائے۔

ابتدا میں، جب میں نے کمانا شروع کیا تو مجھے سخت تگ و دَو کرنا پڑی۔ میرے دوست مجھ سے لاتعلق ہو گئے۔ انہوں نے کہا، ''اب تم پیسوں میں کھیلنے لگے ہو، پھر تمہارا مسئلہ کیا ہے؟'' میں نے کہا، ''میں پیسوں میں نہیں کھیل رہا، ہاں تھوڑے بہت پیسے ہیں۔'' وہ معاملے کو دوسری طرح دیکھ رہے تھے۔ بہرحال جلد ہی لوگ مجھے ایک مختلف آدمی کی حیثیت سے جاننے لگے کیوں کہ میرا مالیاتی مرتبہ ذرا مختلف تھا۔ تاہم بعض لوگوں نے شدید خفگی ظاہر کی۔ یہ بھی ایک طرح کا مالی دباؤ ہوتا ہے۔ مناسب رقم کا نہ ہونا ایک اور طرح کا مالی پریشر ہوتا ہے۔ غالباً آپ روزانہ ہی یہ پریشر محسوس کرتے ہیں۔ اکثر لوگوں کے ساتھ یہی ہوتا ہے۔ پیسا آپ کے پاس کم ہو یا زیادہ، بہرحال مالی دباؤ سے نمٹنا ہی پڑتا ہے۔

یاد رہے زندگی میں ہمارے سارے اقدامات ہمارے فلسفوں، فعال ہونے سے متعلق ہماری رہنما اندرونی تصاویر کے ذریعے گائیڈ ہوتے ہیں۔ یہ ہمیں ماڈلز دیتے ہیں کہ کیسا رویہ اختیار کیا جائے۔ جارج ایس کلیسن نے ''بابیلان میں امیر ترین آدمی'' میں مالی پریشر سے نمٹنے کی جان کاری سے متعلق ایک زبردست ماڈل پیش کیا ہے۔ آپ نے پڑھی ہے یہ کتاب؟ اگر پڑھی ہے تو اسے دوبارہ پڑھ ڈالیے۔ اور اگر نہیں تو فوراً سے پیشتر اسے خرید لیجیے۔ یہ کتاب آپ کو مکمل طور پر دولت مند، خوش اور ولولہ انگیز شخص بنا سکتی ہے۔ مجھے اس کتاب سے اہم ترین سبق یہ ملا کہ اپنی کمائی کا 10% حصہ نکال کر دوسروں کو دے دیں۔ بالکل ٹھیک، لیکن کیوں؟ ایک وجہ یہ ہے کہ جو کچھ آپ لیتے ہیں، اسے واپس کر رہے ہوتے ہیں۔ ایک اور وجہ یہ ہے کہ اس سے آپ کے اور دوسروں کے لیے قدر جنم لیتی ہے۔ اہم ترین بات، یہ دنیا سے اور خود آپ کے لاشعور سے یہ کہتی ہے کہ یہ کافی سے زیادہ ہے۔ اس طاقت وَر یقین کو پھلنا پھولنا چاہیے۔ اگر واقعی ضرورت سے زیادہ ہے، اس کا مطلب ہے کہ آپ جو چاہیں، حاصل کر سکتے ہیں اور دوسرے لوگ بھی، اور جب آپ اس سوچ کو اپناتے ہیں تو اسے سچ بھی کر دکھاتے ہیں۔

تو پھر کب سے 10% دینا شروع کر رہے ہیں؟ جب آپ دولت مند اور مشہور ہو جائیں گے؟ نہیں۔ آپ کو یہ کام عملی زندگی کے آغاز سے ہی کرنا چاہیے۔ کیوں کہ آپ کا دیا

ہوا مکئی کا بیج بن جاتا ہے۔ آپ کو اس کی سرمایہ کاری کرنی ہے، کھانا نہیں ہے اور سرمایہ کاری کا بہترین طریقہ اسے کسی کو دے دینا ہے تاکہ یہ دوسروں کے لیے بھی قدر (value) پیدا کر سکے۔ راستے تلاش کرنے میں آپ کو کوئی مشکل درپیش نہیں ہو گی۔ ضرورت ہمارے چاروں طرف بکھری ہوئی ہے۔ ایسا کرنے کی ایک انتہائی قابل قدر چیز یہ ہے کہ یہ خود آپ کو کیسی محسوس ہوتی ہے۔ جب آپ اس قسم کے آدمی ہوں، جو لوگوں کی ضروریات ڈھونڈنے اور پوری کرنے کی کوشش کرتا ہے، تو یہ آپ کو آپ کے متعلق ایک منفرد احساس دیتا ہے اور اس طرح کے جذبات اور کیفیات کے ساتھ، آپ شکر گزاری کے جذبے سے اپنی زندگی گزارتے ہیں۔

خوش قسمتی سے پچھلے دنوں مجھے کیلی فورنیا کے شہر گلینڈورا میں اپنے ہائی اسکول میں جانے کا اتفاق ہوا میں ٹیچرز کے لیے ایک پروگرام کر رہا ہوں اور میں اپنی زندگی پر اثر انداز ہونے والے اساتذہ کی کاوشوں کو تسلیم کرنا چاہتا تھا۔ جب میں وہاں پہنچا تو مجھے محسوس ہوا کہ تقریری پروگرام —— جس کے ذریعے میں نے بولنا سیکھا تھا —— کو فنڈز کی کمی اور لوگوں کی عدم دلچسپی کے باعث ختم کر دیا گیا ہے۔ میں نے اس پروگرام کے لیے مالی معاونت کی۔ ادا ہونے والے معاوضے میں سے ایک حصہ میں نے انہیں واپس کر دیا۔ میں کوئی شیخی باز آدمی نہیں ہوں۔ میں نے یہ کام اس لیے کیا کہ یہ مجھ پر قرض تھا اور کیا یہ جاننا بہتر نہیں کہ اگر کبھی آپ نے ادھار لیا ہے تو اسے واپس بھی کرنا ہے؟ پیسے کمانے کی اصل وجہ یہی ہے۔ ہم سب پر بہت سے مثبت قرض ہیں۔ پیسے کمانے کا بہترین مقصد، ان قرضوں کی ادائیگی کے قابل ہونا ہے۔

ہمارے بچپن میں، ہمارے والدین، ہماری دیکھ بھال میں خاصی محنت کیا کرتے تھے۔ مختلف وجوہات کی بنا پر ہم نے خود کو شدید مالی مشکلات سے دوچار کر لیا ہے۔ ایک ''یومِ شکر'' کے موقع پر، مجھے اچھی طرح یاد ہے، ہمارے پاس کوئی رقم تھی ہی نہیں۔ عجیب بے بسی کی صورت تھی۔ پھر اچانک کوئی شخص گھریلو ساز و سامان، کھانے پینے کی بہت سی اشیا لیے ہمارے گھر آیا۔ چیزیں لانے والے شخص نے کہا: یہ ایسے شخص کی طرف سے ہے، جسے معلوم ہے کہ ہم کسی سے مانگنے نہیں جائیں گے اور وہ ہم سے پیار کرتا ہے اور چاہتا ہے کہ ہم شان دار طریقے سے ''یومِ شکر'' منائیں۔ ادائے شکر! میں وہ دن کبھی نہیں بھولا۔ چنانچہ ہر ''یوم شکر'' پر میں وہ سب کچھ کرتا ہوں جو کسی نے میرے لیے اس روز کیا تھا: میں باہر جا کر ہفتہ بھر کا راشن خریدتا

ہوں اور کسی ضرورت مند گھرانے کو دے آتا ہوں۔ میں یہ سامان ایک ملازم یا سامان اٹھانے والے مزدور کی حیثیت سے پہنچاتا ہوں۔ حقیقی تحفہ دینے والا شخص بن کر نہیں۔ میں ہمیشہ ایک رقعہ چھوڑ دیتا ہوں جس پر لکھا ہوتا ہے، ''ایسے شخص کی جانب سے جو آپ کی خوشیوں کا طالب ہے اور امید کرتا ہے کہ ایک نہ ایک روز آپ اپنے پاؤں پر کھڑے ہوں گے۔ پھر آپ بھی باہر نکل کر کسی ضرورت مند کی مدد کر رہے ہوں گے۔''

اب یہ کام میرے سال بھر کی اہم مصروفیات میں سے ایک ہے۔ لوگوں کے چہرے پر آسودگی کے ساتھ ساتھ، اپنائیت کے تاثرات دیکھنا ـــــ یہی تو اصل فرق ہے ـــــ زندگی اس کے سوا اور ہے کیا! ایک سال میں ہارلم میں اشیا بانٹنا چاہتا تھا۔ لیکن ہمارے پاس کوئی وین تو دَر کنار، کار تک نہیں تھی اور کرائے پر گاڑی ملنے کا بھی کوئی امکان نہیں رہا تھا۔ میرے ملازموں نے کہا: ''اس سال تو یہ ناممکن ہو گیا ہے۔'' میں نے کہا، ''نہیں، میں ہر صورت اسے کر کے رہوں گا۔'' انہوں نے کہا، ''مگر کیسے؟ آپ کے پاس ڈیلیوری کے لیے وین ہی نہیں ہے۔'' میں نے جواب دیا، ''سڑک پر ویگنوں کی کوئی کمی نہیں۔ ہمیں صرف ایک چاہیے جو ہمیں ہارلم تک لے جا سکے۔'' میں نے ویگنوں کو روکنا شروع کر دیا۔ لیکن نیویارک میں اس طرح کے عمل کا مشورہ، میں ہرگز نہیں دوں گا۔ اکثر ڈرائیور سڑک پر چلتے ہوئے، یوں لگتا ہے، جیسے لوگوں کو صرف مارنے اور کچلنے کے لیے نکلے ہیں اور اس ''یومِ شکر'' کے موقع پر بھی صورتِ حال کچھ ایسی ہی تھی۔

میں ایک سٹاپ پر گیا اور وہاں وین کی کھڑکیاں بجانے لگا۔ میں ڈرائیوروں سے کہہ رہا تھا کہ اگر وہ ہمیں ہارلم لے جائیں تو میں انہیں سو ڈالر دوں گا۔ جب اس سے بھی بات نہ بنی تو میں نے اپنی بات میں تھوڑی سی تبدیلی کر لی۔ میں نے انہیں بتایا، ''میں ایک پس ماندہ علاقے میں غذا کی تقسیم کے لیے ان کا ڈیڑھ گھنٹا لینا چاہتا ہوں۔ اس سے کچھ ہمدردی ملنا شروع ہوئی۔ میں نے وین میں جانے کا فیصلہ اس لیے کیا تھا کہ ایک مناسب بڑی وین میں زیادہ سامان لے جایا جا سکتا ہے اور پھر ہمیں جو وین ملی وہ تھی بھی لمبی چوڑی اور ارغوانی رنگ کی اور اس میں پچھلی جانب ایکس ٹینشن بھی تھی۔ میں نے کہا، ''یہ ہوئی نا بات!'' ہم نے اسے سو ڈالر کی پیش کش کی۔ ڈرائیور نے کہا، ''میں آپ سے کوئی معاوضہ نہیں لوں گا اور آپ کو لے جا کر مجھے خوشی ہو گی۔'' یہ دسواں آدمی تھا، جس سے ہم اس دن مل رہے تھے۔ وہ ہمارے قریب آیا، اپنا ہیٹ سر پر رکھا تو ہمیں پتا چلا کہ اس کا تعلق سالویشن آرمی سے ہے۔ اس نے اپنا نام

کیپٹن جان رونڈن بتایا۔ وہ جانے سے پہلے یہ یقین کر لینا چاہتا تھا کہ ہم ضرورت مندوں کے لیے غذا ہی لے جا رہے ہیں۔ چنانچہ صرف ہارلم کے بجائے، ہم برونکس بھی گئے جو ملک کا انتہائی پس ماندہ علاقہ سمجھا جاتا ہے۔ ہم جنوبی برونکس کے دور دراز علاقے میں بھی گئے، وہاں سے غذائی اشیا خریدیں، غرض ہر جگہ ہم نے لاچار لوگوں، شہری مہاجروں، سڑک پر بسنے والے لوگوں اور بہتر زندگی کی خاطر کوشش کرنے والے لوگوں میں وہ غذائی اشیا بانٹیں۔

مجھے علم نہیں کہ ہماری ان چیزوں سے ان لوگوں میں کیا تبدیلی آئی ہوگی لیکن کیپٹن رونڈن کے مطابق، ایک دوسرے کا خیال رکھنے سے متعلق، ان کے یقین میں تبدیلی ضرور آئی۔ جب آپ اپنے آپ کو پیش کرتے ہیں تو وہ پیدا شدہ کیفیت کسی بڑی سے بڑی رقم سے نہیں خریدی جا سکتی۔ دنیا کی کوئی بھی مالیاتی پلاننگ آپ کو وہ خوشی نہیں دے سکتی جو آپ اپنی آمدنی کا دس فی صد نکال کر حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ آپ کو سکھاتی ہے کہ پیسا کیا کر سکتا ہے اور اسی سے پتا چلتا ہے کہ پیسا کہاں ناکارہ ہو جاتا ہے۔ اور یہ دونوں انتہائی قیمتی سبق آپ اسی طرح سیکھ سکتے ہیں۔

میں سوچا کرتا تھا کہ غریب لوگوں کی مدد کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ خود بھی انہی میں سے ایک ہو جاؤ۔ بعد میں پتا چلا کہ سچ غالباً اس کے برعکس ہے۔ غریبوں کی مدد کرنے کا بہترین طریقہ، بہتر امکانات کے لیے، ان کا ماڈل بننا ہے۔ انہیں معلوم ہو کہ مواقع کا ایک اور سیٹ بھی موجود ہے اور خود کفالت تک رسائی کے لیے، ان کے وسائل کی نشوونما میں مدد دینا ہے۔

اپنی آمدنی کا دس فی صد نکال دینے کے بعد، ایک اور دس فی صد اپنے قرضوں کی ادائیگی کے لیے اور تیسرا دس فی صد سرمایہ کاری کے لیے رقم اکٹھا کرنے کے لیے بھی نکالیے۔ اپنی آمدنی کے 70% پر گزارا کرنا سیکھیے۔ ہم ایک سرمایہ دار معاشرے کے باسی ہیں۔ جہاں انسانوں کی اکثریت سرمایہ دار نہیں ہے۔ نتیجتاً، ان کی کوئی زندگی ہی نہیں ــــ زندگی کا جو انداز وہ چاہتے ہیں۔ امکانات سے بھرے ایسے معاشرے میں رہنے کا فائدہ، اگر ہم اس نظام سے بھرپور فائدہ اٹھانے کی کوشش نہیں کرتے، جس کے لیے ہمارے آبا و اجداد نے اپنی جانیں لڑا دی تھیں، اپنی رقم کو لینا اور اسے سرمائے کے طور پر استعمال کرنا سیکھیے۔ اگر آپ اسے خرچ کیے جا رہے ہیں تو آپ کبھی بھی سرمایہ تشکیل نہیں دے پائیں گے۔ آپ اپنی ضرورت کے مطابق وسائل کبھی نہیں حاصل کر پائیں گے۔ یہ کہا گیا ہے کہ کیلی فورنیا میں اوسط آمدنی پچیس ہزار

ڈالر سالانہ ہے جب کہ اخراجات تیس ہزار کے ہیں اور درمیان کا فرق مالی دباؤ کہلاتا ہے۔ آپ یقیناً اس مجمع میں شامل نہیں ہونا چاہتے۔

نکتے کی بات یہ ہے کہ پیسا کسی بھی دوسری چیز کی طرح ہے۔ آپ چاہیں تو اس سے اپنی مرضی سے کام لے سکتے ہیں، چاہیں تو اپنے خلاف کام کرنے دیں۔ پیسے کو بھی دوسری چیزوں کی طرح سمجھیں اور اسے اپنے مقصد اور عظمت کے لیے استعمال کریں۔ کمانا، بچانا اور دوسروں کو دینا سیکھیں۔ اگر آپ نے ایسا کر لیا تو گویا آپ نے مالی پریشر برداشت کرنا سیکھ لیا اور پیسا کبھی آپ کو کسی منفی کیفیت کا شکار نہیں کر سکے گا یعنی آپ کی پریشانی کا باعث نہیں ہوگا اور نہ ہی آپ اپنے اردگرد میں، اس کی بدولت کوئی کمزوری محسوس کریں گے۔

ان پہلی تین کنجیوں پر پوری طرح عبور کے بعد، آپ اپنی زندگی کی شان دار کامیابیوں کا مشاہدہ کرنا شروع کریں گے۔ اگر آپ مایوسی، استرداد اور مالی دباؤ سے نمٹ سکتے ہیں تو آپ جو چاہیں کر سکتے ہیں۔ کبھی ٹینا ٹرنر کو رقص کرتے دیکھا ہے؟ وہ ان لوگوں میں سے ہے جس نے ان تینوں صورتوں کا بری طرح سامنا کیا ہے۔ مشہور فن کار بننے کے بعد، اس کی شادی ختم ہو گئی۔ پیسا اس کے پاس نہیں رہا اور اس نے آٹھ سال تک ہوٹلوں کے لاؤنجز میں اور ادنیٰ کلبوں میں کام کر کے، اپنے آپ کو زندہ رکھا۔ ریکارڈنگ کے معاہدوں کی بات تو دور رہی، اسے ٹیلی فون کال کا جواب تک نہیں ملتا تھا۔ لیکن وہ مسلسل جدوجہد میں لگی رہی، استرداد کا سامنا کرتی رہی، قرض اتارنے اور اپنے مالی معاملات کو بہتر بنانے میں لگی رہی۔ بالآخر فن لطیفہ کی دنیا میں اس نے اپنا لوہا منوا لیا۔

سو، آپ بھی، جو چاہیں کر سکتے ہیں اور یہاں آتی ہے چوتھی کنجی: آسودگی اور اطمینان کو ہینڈل کرنا لازمی ہے۔ آپ نے زندگی میں ایسے مشہور لوگوں اور کھلاڑیوں کو دیکھا ہو گا جو کامیابی کی ایک خاص سطح پر جا کر رک جاتے ہیں۔ وہ آسودگی اور آرام ملتے ہی وہ بنیادی چیز کھونا شروع کر دیتے ہیں جس کی بدولت وہ یہاں تک پہنچے تھے۔

"اگر کوئی چیز بہت زیادہ حاصل ہو چکی ہے تو بھی اس کی تکمیل ابھی باقی ہے بشرطیکہ اس کا حصول مستقبل میں ممکن ہو۔" ——لاؤ سو، تاؤ تہ کنگ

جسم کے لیے عیش و آرام سے زیادہ تباہ کن کوئی چیز نہیں۔ جب کوئی شخص بہت زیادہ آسودہ ہو جاتا ہے تو کیا ہوتا ہے؟ اس کا نشوونما پانا، کام کرنا، اخلاقی قدر پیدا کرنا، سب

کچھ رک جاتا ہے۔ آپ بہت زیادہ آسودہ نہیں ہونا چاہتے۔ اگر آپ واقعتاً آسودگی محسوس کرتے ہیں تو امکان یہی ہے کہ آپ کا ارتقا ٹھہر جائے گا۔ باب ڈائیلان نے کیا کہا تھا: ''جو شخص پیدائش کے عمل میں مصروف نہیں، وہ مرنے کے عمل میں مصروف ہے۔'' یا آپ اوپر چڑھ رہے ہیں یا نیچے اتر رہے ہیں۔ میک ڈونلڈ کے بانی رے کروک سے ایک دفعہ پوچھا گیا: اگر اسے کسی شخص کو، کامیابیوں کی طویل زندگی کو یقینی بنانے کے لیے کوئی مشورہ دینا پڑے تو وہ کیا ہوگا؟ اس نے صرف اتنا یاد رکھنے کے لیے کہا: جب آپ سرسبز ہوتے ہیں، آپ پھلتے پھولتے ہیں، جب آپ پک جاتے ہیں تو سڑ جاتے ہیں۔ جب تک آپ سرسبز رہتے ہیں، آپ کی نشوونما ہوتی ہے۔ آپ کوئی بھی مشاہدہ لے لیں، آپ اسے نشوونما کا موقع سمجھ لیں اور چاہیں تو اسے اپنے زوال کا دعوت نامہ جان لیں۔ آپ ریٹائرمنٹ کو ایک ٹھاٹھ دار زندگی کا آغاز بھی سمجھ سکتے ہیں اور اپنی پیشہ ورانہ زندگی کا اختتام بھی۔ آپ کامیابی کو مزید آگے جانے کی منزل بھی جان سکتے ہیں اور اسے آرام کرنے کی جگہ بھی اور اگر آپ نے مقامِ ٹھہراؤ سمجھ لیا تو امکانات یہی ہے کہ یہ زیادہ عرصہ آپ کے پاس رہے گی نہیں۔

موازنے سے بھی ایک طرح کی آسودگی ملتی ہے۔ میں سوچا کرتا ہوں کہ میں شان دار جا رہا ہوں کیوں کہ میں اپنے جاننے والوں کے مقابلے میں بہتر کام کر رہا تھا۔ اس سوچ سے زیادہ بڑی غلطی ہو ہی نہیں سکتی۔ اس کا مطلب یہ بھی تو ہوسکتا ہے کہ آپ کے دوست کوئی نتیجہ خیز کارکردگی نہیں دکھا رہے تھے اپنے ہم جولیوں کے کام کاج کے طور طریقوں کے موازنے کے بجائے اپنے اہداف کے ذریعے خود کو پرکھنا سیکھیے۔ کیوں؟ اس لیے کہ آپ کو ہمیشہ ایسے حمایتی مل جائیں گے جو آپ کے افعال کے درست ہونے کا جواز پیش کر رہے ہوں گے۔

کیا آپ بچپن میں ایسے نہیں کیا کرتے تھے؟ کیا آپ اکثر یہ نہیں کہتے تھے: ''جانی نے یہ کام کیا تو میں کیوں نہیں کرسکتا؟'' اور غالباً آپ کی والدہ کہتی ہوں گی، ''جانی نے کیا کیا، میری بلا سے۔'' اور وہ صحیح ہوتی تھیں۔ آپ کو قطعاً جانی، میری یا کسی بھی دوسرے فرد کی پروا نہیں ہونی چاہیے۔ صرف یہ سوچیے کہ آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں۔ صرف اپنی تخلیق کاری اور اپنی عملی صلاحیت کی فکر کیجیے۔ ایسے متحرک اور بڑھنے والے اور قابل عمل اہداف کے سیٹ سے کام کا آغاز کیجیے جو آپ کی خواہشات کی تکمیل میں معاون ہو، کسی فلاں کام کا نہ سوچیے جو کوئی اور بھی کر چکا ہے۔ ہمیشہ کوئی نہ کوئی شخص اس دوڑ میں آپ سے آگے بھی ہوگا اور یقیناً بہت سے آپ سے پیچھے بھی۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ آپ کو کسی اور چیز کے بجائے، اپنے اہداف

کے ذریعے اپنا آپ پرکھنا ہے۔

''چھوٹی چیزیں چھوٹے ذہنوں پر اثر انداز ہوتی ہیں۔''—— بنجامن ڈسرائیلی

آسودگی سے بچنے کا ایک اور طریقہ بھی ہے۔ چائے اور کافی کی میزوں پر ہونے والے سیمیناروں سے دُور رہیں۔ آپ جانتے ہیں کہ میں کیا کہہ رہا ہوں۔ ایسے مقامات جہاں لوگوں کی عادات، جنسی زندگی، مالی مرتبے، غرض ہر شے پر گپ شپ لگانا ایک کھیل کی طرح سمجھا جاتا ہے۔ ایسی گپ شپ کے سلسلے خودکشی کی مانند ہیں۔ یہ آپ کی تمام تر توجہ کو دوسرے لوگوں کے افعال اور واقعات پر مرتکز کرکے، گویا آپ کو زہر آلود کرتے ہیں۔ یہاں ایسی کوئی بات نہیں ہوتی کہ آپ اپنی زندگی کے تجربات میں اضافے کے لیے کیا تگ ودَو کررہے ہیں۔ ان سیمیناروں کا چسکا بڑی آسانی سے پڑتا ہے لیکن یہ ضرور یاد رکھیے کہ جو لوگ یہ حرکات کرتے ہیں دراصل وہ اپنی زندگی میں مطلوبہ نتائج پیدا کرنے کی اپنی نااہلیت سے جنم لینے والی بوریت کو دُور کرنے کی کوشش کے سوا کچھ نہیں کررہے ہوتے۔

کسی ہندوستانی دانا کا کہنا ہے: ''صرف اچھے مقصد کے ساتھ بولو۔'' یاد رہے، ہم جو کچھ منہ سے نکالتے ہیں، وہ واپس ہمارے پاس آجاتا ہے۔ چنانچہ میرا آپ کو یہ چیلنج ہے کہ زندگی کے ان کچرے خانوں سے فاصلہ رکھیں۔ چھوٹی چھوٹی باتوں میں قطعاً ٹانگ نہ اڑائیں۔ اگر آپ آسودہ، مطمئن اور درمیانے درجے کے فرد کی حیثیت سے رہنا چاہتے ہیں تو بے شک اپنا وقت لوگوں کی ناآسودگی کے قصوں کے سننے سنانے میں گزاریے اور اگر آپ واضح فرق پیدا کرنا چاہتے ہیں تو خود کو چیلنج کرنے، جانچنے اور اپنی زندگی کو خصوصی بنانے کے عمل کو یقینی بنایے۔

اور یہ ہے آخری کنجی: جتنا حاصل ہونے کی توقع ہو ہمیشہ اس سے زیادہ دے ڈالیے۔ یہ غالباً سب سے اہم کنجی ہے کیوں کہ حقیقتاً یہی سچی خوشی کی ضمانت بنتی ہے۔

ایک رات، میں کسی میٹنگ سے فارغ ہوکر، شدید غنودگی کے عالم میں گھر کی جانب جارہا تھا، سڑک پر موجود جمپس کے جھٹکے مجھے جگانے کے لیے البتہ پوری طرح کوشاں تھے اور اس سوتی جاگتی کیفیت میں، میں یہ حقیقت جاننے کی کوشش میں تھا کہ کیا شے زندگی کو معنویت دیتی ہے۔ اچانک ایک ننھی سی آواز میرے ذہن میں گونجی: ''زندگی کا راز دینے میں ہے۔''

اگر آپ زندگی کو فعال رکھنا چاہتے ہیں تو آپ کو اس نکتے سے آغاز کرنا ہوگا کہ

کیسے دیا جائے۔ بہت سے لوگ ساری زندگی دینے کے بجائے لینے کے چکر میں کاٹ دیتے ہیں۔ حاصل کرنا کوئی مسئلہ نہیں۔ حصول تو گویا سمندر ہے۔ لیکن آپ کو یقینی بنانا ہے کہ آپ کچھ دے رہے ہیں تاکہ آپ اس عمل کو فعال کرنے کی ابتدا کر سکیں۔ زندگی میں مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ لوگ پہلے کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ ایک جوڑا میرے پاس آتا ہے اور شوہر شکایت کرتا ہے کہ اس کی بیوی اس سے اچھا سلوک نہیں کرتی اور بیوی کہتی ہے: اس کی وجہ اس میں خلوص کا نہ ہونا ہے۔ چنانچہ دونوں پہلا قدم بڑھانے، اپنائیت کا پہلا ثبوت دیکھنے کے لیے ایک دوسرے کی جانب دیکھتے رہتے ہیں۔

کس طرح کا یہ تعلق ہے؟ کتنا عرصہ اور یہ سلسلہ جاری رہ سکے گا؟ کسی بھی تعلق یا رشتے کی بنیاد یہ ہے کہ پہلے کچھ دو اور پھر دینے کا سلسلہ چلائے رکھو۔ اس میں رکنا اور کچھ حاصل ہونے کا سوچنا ہی نہیں ہوتا۔ جب آپ اعداد و شمار کے چکر میں پڑتے ہیں، کھیل ختم ہو جاتا ہے۔ آپ کھڑے یہ فرما رہے ہیں، ''میں نے تو جو کچھ دینا تھا، دے دیا اب تمہاری باری ہے۔'' اور بازی ختم ہو جاتی ہے۔ آپ کی ساتھی وہاں سے رفو چکر۔ ایسا سکور بورڈ آپ کو کسی اور سیارے پر منتقل کرنا ہوگا کیوں کہ اس زمین پر تو یہ چلنے سے رہا۔ آپ کو نہ صرف بیج بونا ہوگا بلکہ اس کی نشوونما کے لیے بھی کام کرنا ہوگا۔

اگر آپ کھیت میں جا کر اس سے کہیں: مجھے کچھ پھل دو، مجھے کچھ پودے دو۔'' زمین غالباً اس طرح جواب دے گی، ''معذرت چاہتی ہوں جناب! لیکن آپ کچھ کنفیوژ لگتے ہیں۔ غالباً آپ یہاں نئے آئے ہیں۔ کھیل اس طرح تو نہیں کھیلا جاتا۔'' پھر وہ وضاحت کرے گی کہ آپ نے بیج اگایا تھا، اب اس کی دیکھ بھال کیجیے۔ اسے پانی دیجیے اور صحیح طرح کاشت کیجیے۔ اسے زرخیز بنایے۔ اسے محفوظ رکھیے اور اس کی صحیح پرداخت کیجیے۔ پھر اگر آپ نے یہ سارا کام خوش اسلوبی سے کیا، تب کہیں جا کر آپ کو پودا یا پھل مل پائے گا۔ آپ زمین سے سوال کرتے رہیے لیکن اس کی بتائی ہوئی ترتیب میں تبدیلی نہیں آئے گی۔ آپ کو اسے دیے جانا ہے، نشوونما کیے جانا ہے تاکہ اس میں پھل آ سکیں—— زندگی بھی کچھ اسی طرح کی ہے۔

آپ بے تحاشا پیسا کما سکتے ہیں، حکومت کر سکتے ہیں، بہت بڑا کاروبار چلا سکتے ہیں، زبردست جاگیردار بن سکتے ہیں لیکن اگر یہ سب کچھ آپ صرف اپنے لیے کر رہے ہیں تو پھر حقیقی کامیابی آپ کے قریب سے بھی نہیں گزری۔ آپ کے پاس حقیقی قوت ہے ہی نہیں اور

نہ ہی آپ حقیقی دولت کے مالک ہیں۔ اگر آپ اسے اپنے لیے عظیم ترین کامیابی بنانا چاہتے ہیں تو غالباً آپ واپسی کا سفر شروع کر دیں گے۔

آپ کامیابی کا سب سے بڑا تصور جاننا چاہتے ہیں؟ یہ کسی چوٹی کو سر کرنے، کسی چیز کو اپنانے اور ساکت نتیجے کے حصول کی خواہش کے مترادف ہے۔ اگر آپ کامیابی چاہتے ہیں، اگر آپ اپنا ہر ہدف حاصل کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو کامیابی کو ایک جاری عمل، ایک طرزِ زندگی، شعوری عادت اور زندگی کی حکمت عملی کے طور پر لینا ہوگا۔ یہ باب اسی سے متعلق ہے آپ کو علم ہونا چاہیے: آپ کے پاس کیا کچھ ہے اور آپ کے راستے میں کیا اَن جانے اندیشے اور خوف ہیں۔ اگر آپ کو حقیقی دولت اور خوشی کا مشاہدہ کرنا ہے تو آپ میں اپنی قوت کو ذمہ داری اور مشفقانہ طریقے سے استعمال کرنے کی صلاحیت ہونی چاہیے۔ اگر آپ ان پانچ چیزوں کو ہینڈل کر سکتے ہیں تو آپ حیرت انگیز کارنامے سرانجام دینے کے لیے، اس کتاب میں پڑھائے گئے تمام فن اور قوتیں استعمال کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔

آیے! اب ہم بڑے پیمانے پر گروپس، کمیٹیوں اور قوموں کی سطح پر تبدیلی کی فعالیت دیکھتے ہیں۔

بیسواں باب

رُجحان پیدا کرنا: ترغیب کی قوت

''اگر ہم زمین نامی سیارے کو ایک اکائی کے طور پر اور اپنے مقدر کو مشترک نہیں سمجھتے تو ہم اپنے سیارے کو زیادہ دیر تک چلا نہیں پائیں گے۔ اسے ہر شخص کے لیے ہونا ہے یا پھر کسی کے لیے بھی نہیں۔''۔۔۔ بنجمن ڈسٹرائیلی

ابھی تک ہم زیادہ تر انفرادی تبدیلی کے معاملات دیکھتے رہے ہیں۔ لوگ کس طرح آگے بڑھتے ہیں اور قوت حاصل کرتے ہیں۔ لیکن جدید دنیا کے واضح ترین پہلوؤں میں سے ایک پہلو وسیع سطح پر ہونے والی تبدیلیوں کا ہے۔ عالمی گاؤں کا تصور ایک عرصے سے اجتماعی خواہش بن چکا ہے۔ تاریخ میں کبھی بھی، اتنے وسیع پیمانے پر، مسلسل جاری گروہی ترغیبات کے بہت سے طاقت وَر نظام بیک وقت موجود نہیں رہے۔ اسی کے ذریعے بہت سے لوگ کوک خریدتے ہیں، لیوی کی جینز پہنتے ہیں اور راک اینڈ رول بینڈز سنتے ہیں۔ اسی کی وجہ سے پوری دنیا میں عوامی رویوں میں مثبت تغیرات نے جنم لیا ہے۔ اس کا انحصار اس پر ہے کہ یہ ترغیبات کون دے رہا ہے اور کیوں۔ اس باب میں ہم وسیع پیمانے پر ہونے والی تبدیلیوں کا جائزہ لیں گے۔ یہ دیکھیں گے کہ وہ کیسے جنم لیتی ہیں اور ان کا مفہوم جاننے کی کوشش کریں گے۔ پھر ہم یہ دیکھیں گے کہ آپ کیسے ایک محرک بن سکتے ہیں اور اپنی صلاحیتوں سے کیا کام لے سکتے ہیں۔

ہم اپنی موجودہ دنیا کو محرکات کی بارش میں مسلسل بھیگتا دیکھتے ہیں لیکن یہ وہ حقیقی وجہ نہیں جو اسے ماضی کے زمانوں سے ممتاز کرتی ہے۔ کسی زمانے میں ریڈ انڈین جنگلات میں سے گزرتے ہوئے مناظر، آوازوں اور خوشبوؤں جیسی تحریکوں کا مسلسل سامنا کرتا تھا جو زندگی اور موت، کھانے اور بھوکے رہنے کے مابین فرق کو واضح کر رہی ہوتی تھیں۔ اس دنیا میں بھی ترغیبات یا تحریکوں کی کوئی کمی نہیں تھی۔

دراصل آج کا سب سے بڑا فرق ارادے اور ترغیبات کی پہنچ میں ہے۔ ریڈ انڈین کو اپنے سامنے موجودہ ترغیبات میں سے کسی ایک کا مفہوم خود ہی نکالنا ہوتا تھا۔ اس کے برعکس ہماری دنیا ترغیبات سے بھری پڑی ہے، جو ہمیں کچھ کرنے کے لیے شعوری طور پر ڈائریکٹ کی جاتی ہیں، معاملہ چاہیے کار خریدنے کا ہو یا کسی امیدوار کو ووٹ دینے کا۔ قحط زدہ بچوں کو بچانا ہو یا کیک اور بسکٹ کی خریداری، کسی معاملے میں ہمیں خوش کرنا مقصود ہو یا کسی چیز کے بارے میں ہماری رائے کو منفی بنانا ہو۔ تاہم آج کی اہم بات ترغیبات میں تسلسل کا پایا جانا ہے۔

ہم مسلسل ایسے لوگوں میں گھرے رہتے ہیں جو وسائل، ٹیکنالوجیز اور آگہی سے پوری طرح لیس، ہمیں کچھ کرنے کی ترغیب دینے میں کوشاں ہیں اور یہ ترغیب یا تحریک دنیا میں ہر جگہ اور ہر سطح پر ہے۔ جو تصورات ہمارے ذہن میں اتارنے کی کوشش ہو رہی ہے، انہی تصورات کو نہ جانے اور کہاں کہاں، اسی دوران میں پھیلایا جا رہا ہو گا۔

سگریٹ پینے کی عادت کو لے لیجیے۔ پرانے وقتوں میں لوگ اپنی لاعلمی کا اظہار کر سکتے ہیں مگر اب ہم میں سے ہر ایک کو علم ہے کہ سگریٹ ہماری صحت کے لیے نقصان دہ ہے۔ یہ کینسر سے لے کر دل کی بیماری تک، کسی بھی مرض کا باعث بن رہے ہوتے ہیں۔ لوگوں میں اس کے خلاف زبردست جذباتی ہیجان پایا جاتا ہے—— جن کا مظاہرہ آئے دن مقامی مظاہروں اور ریفرنڈم کے ذریعے ہوتا رہتا ہے—— ظاہر ہے سگریٹ پینے والے اس عمل کی برائی محسوس کرتے ہوں گے۔ دنیا میں لوگوں کے پاس سگریٹ نہ پینے کی بہت سی وجوہات ہیں۔ اس کے باوجود تمبا کو کی صنعت منافع میں جا رہی ہے اور کروڑوں لوگ سگریٹ پیے جا رہے ہیں بلکہ شاید زیادہ پی رہے ہیں۔ آخر ایسا کیوں ہے؟

لوگ سگریٹ پینے کے مشاہدے کا لطف لینا تو سیکھ سکتے ہیں مگر کیا یہی ان کے سگریٹ پینا شروع کرنے کی وجہ بنی تھی؟ انہیں باقاعدہ سکھایا گیا کہ لطف پیدا کرنے کے لیے سگریٹ کو کیسے محرک بنایا جائے۔ یہ کوئی فطری ردعمل نہیں تھا۔ جب انہوں نے پہلی دفعہ سگریٹ پی تو کیا ہوا تھا؟ انہیں وہ بہت بری لگی۔ انہوں نے ایک کش لگایا اور انہیں قے آنے لگی۔ ان کے جسم نے کہا، ''یہ مواد تو بہت خطرناک ہے۔ اسے مجھ سے دور رکھو۔'' اکثر اوقات، اگر آپ کا اپنا مشاہدہ کسی شے کے بارے میں برا ہو تو آپ غور سے سننا چاہیں گے۔ تو پھر لوگ سگریٹ کے ساتھ ایسا کیوں نہیں کرتے؟ وہ کیوں اسے پیے جا رہے ہیں، یہاں تک کہ جسم ہار مان جاتا ہے اور بالآخر وہ اس کے بری طرح عادی ہو جاتے ہیں۔

وہ ایسا اس لیے کرتے ہیں کیوں کہ انہیں سگریٹ کے مفہوم کے متعلق ری فریم کیا گیا ہے اور پھر نئی ذہنی تصاویر اور کیفیات کو موزوں انداز میں اینکر کیا گیا ہے۔ ترغیب کا بے پناہ علم رکھنے والے کسی شخص نے لوگوں کو یقین دلانے کے لیے ــــ کہ سگریٹ بہت ہی پسندیدہ شے ہے ــــ کروڑوں ڈالر خرچ کر ڈالے ہیں۔ انتہائی ماہرانہ ایڈورٹائزنگ کے ذریعے چاق چوبند تخیلات اور آوازیں، ہمیں مثبت احساس کی کیفیات میں لانے کے لیے استعمال کیے گئے۔ پھر ان مطلوبہ کیفیات کو سگریٹ نامی شے کے ساتھ منسلک کیا گیا۔ انتہائی وسیع تکرار کے ذریعے سگریٹ پینے کے تصور کو کئی پسندیدہ کیفیات کے ساتھ جوڑا گیا۔ کاغذ کے ٹکڑے میں لپٹے تمباکو کے چھوٹے چھوٹے پتوں میں کوئی فطری قدر یا سماجی مواد ہرگز موجود نہیں۔ لیکن ہمارے ذہنوں میں یہ تصور اجاگر کیا گیا ہے کہ سگریٹ پینا جنسی کشش، خوش خلقی، بلوغت اور مردانہ پن کا اظہار ہے۔ آپ مارل برو (Morlboro) شخصیت بننا چاہتے ہیں؟ سگریٹ نوش فرمایئے۔ لوگوں کو بتانا چاہتے ہیں کہ آپ طویل سفر سے آ رہے ہیں؟ سگریٹ پیجیے۔ آپ غالباً بہت دور سے پھیپھڑوں کے کینسر کے امکانات کے قریب آئے ہیں۔

کتنی احمقانہ بات ہے؟ اپنے پھیپھڑوں میں زہریلا دھواں جمع کرنے سے کون سی شان دار کیفیت پیدا کی جا سکتی ہے اور اس سے کیا کام ہو سکتا ہے؟ لیکن ایڈورٹائزر وسیع پیمانے پر یہی کچھ کر رہے ہیں جس کا تذکرہ ہم اس کتاب میں کرتے رہے ہیں۔ وہ ایسے تخیلات ترتیب دیتے ہیں جو آپ کو ایک کھلی اور کشادہ کیفیت میں پہنچا دیتے ہیں ــــ اور مشاہدے کے عروج پر، وہ اپنا پیغام آپ کو اینکر کر دیتے ہیں۔ پھر وہ اسے بار بار ٹیلی ویژن، رسالوں، اخباروں اور ریڈیو پر دُہراتے ہیں تاکہ اینکرز کی قوتِ محرکہ کم نہ ہونے پائے۔

کوک اور پیپسی والے بالترتیب بل کاسبی اور مائیکل جیکسن کو اپنی پراڈکٹ بیچنے کے لیے کیوں پیسا فراہم کرتے ہیں؟ سیاست دان خود کو جھنڈے میں کیوں لپیٹ لیتے ہیں؟ ملر امریکی انداز میں شراب کیوں کشید کرتا تھا؟ ہم ہاٹ ڈاگ، فٹ بال، ایپل پائی اور شیورلیٹ کیوں پسند کرتے ہیں۔ یہ افراد اور علامتیں پہلے ہی ہمارے کلچر میں انتہائی طاقت وَر اینکر کی حیثیت رکھتے ہیں اور ایڈورٹائزر ہمارے جذبات سے کھیل کر، انہی جذبات کو انتہائی سادگی سے اپنی اشیا کی طرف منتقل کر دیتے ہیں۔ وہ انہیں اس طرح استعمال کرتے ہیں کہ ہم کشادہ دلی سے ان کی پراڈکٹس کو، اسی جذباتی انداز میں اپنا لیتے ہیں۔ ریگن کے ٹی وی اشتہارات میں، جنگلوں میں ریچھ کو نحوست کی علامت بنا کر کیوں پیش کیا گیا؟ روس کو ظاہر کرنے والی یہ

علامت ایک ایسا منفی اینکر تھا، جس کے ذریعے طاقت وَر قیادت کی ضرورت کو نمایاں کیا گیا۔ اس علامت کے ذریعے ریگن نے عوام کو یقین دلایا کہ وہ ہی یہ طاقت وَر قیادت فراہم کر سکتے ہیں۔ کیا آپ نے جنگلوں میں ریچھوں کو چلتے پھرتے اور جگالی کرتے نہیں دیکھا؟ اس اشتہار سے لوگوں نے منفی اثرات کیوں قبول کیے؟ روشنی، الفاظ اور موسیقی کے استعمال کی ترتیب کے ذریعے۔

آپ کسی بھی مؤثر اشتہار یا سیاسی کمپین کا تجزیہ کریں۔ اسے، اس کتاب میں دیے گئے کسی نہ کسی دائرہ کار کے مطابق پائیں گے۔ کسی مخصوص طلب کو بڑھانے کے لیے یہ سمعی اور بصری محرکات کا استعمال کرتا ہے۔ پھر آپ کی اس کیفیت کو اپنی مطلوبہ پراڈکٹ یا ایکشن سے اینکر کر دیتے ہیں۔ بلاشبہ، یہ عمل مسلسل جاری رہتا ہے اور اس طرح اعصابی نظام پراڈکٹ یا مطلوبہ رویے کے ساتھ کیفیت کو پوری طرح مربوط کر دیتا ہے۔ ایک اچھا اشتہار ایسے تصورات اور آوازیں استعمال کرے گا جو تینوں بڑے تصویری نظاموں—— سمعی، بصری اور لمسی—— کے لیے پرکشش اور مؤثر ثابت ہوں۔ انہی تینوں نظاموں کے استعمال کی وجہ سے، ٹی وی تحریک و ترتیب کا بہترین ذریعہ بنتا ہے۔ خوب صورت تصویروں، مسحور کن گانوں یا جنگل (Jingle) کے ساتھ اس کا پیغام بھرپور جذباتی تاثر دے سکتا ہے۔ ذرا کوک جیسے مشروب، ملر جیسی بیئر یا میکڈونلڈ ریستوران کے انتہائی اثر انگیز اشتہارات کو ذہن میں لایے۔ فون کمپنیوں کے لیے ''کہیں بھی رسائی'' یا ''کسی کا بھی لمس'' جیسے اشتہارات کے متعلق سوچیے۔ ان سبھی اشتہارات میں سمعی، بصری اور لمسی حسیات کا بھرپور استعمال ہی قدر مشترک ہے، جس سے ہر کسی کے قدم اپنی جگہ پر جم کر رہ جاتے ہیں۔

یقیناً بعض اشتہارات منفی تصور کو ابھارنے میں بہت مؤثر ہوتے ہیں۔ وہ لحہ بھر میں پرانی کیفیت کو ختم کر ڈالتے ہیں۔ سگریٹ پینے کے خلاف اشتہاری مہم کو دیکھیے۔ کیا آپ نے کسی کو رحم مادر میں موجود بچے کو سگریٹ نوشی کراتے دیکھا ہے؟ یا بروک شیلڈز کو اس کے اپنے کانوں سے دھواں نکلتے دیکھنے کا مفعولی انداز دیکھا ہے؟ یہ اشتہارات پیٹرن کو توڑنے کے عمل میں انتہائی اثر انگیز ثابت ہوتے ہیں۔ مضر صحت اشیا کے گرد بنا گیا گلیمر ان کے ذریعے لمحوں میں تباہ کیا جا سکتا ہے۔

ترغیبات سے بھری اس دنیا میں، آپ کو بھی یقیناً کسی نہ کسی طرح راغب کیا جا سکتا ہے۔ آپ خود اپنی رہنمائی کر سکتے ہیں یا کسی کے ذریعے گائیڈ ہو سکتے ہیں۔ یہ کتاب حقیقتاً

ترغیبات کے گرد ہی گھومتی رہی ہے۔ یہ آپ کو ذاتی نشوونما کے طریقوں کے متعلق بتاتی ہے، جن کے ذریعے آپ اپنے بچوں کے لیے مثالی نمونہ بن کر یا عملی کاموں میں زبردست طاقت کے ذریعے، لوگوں کو تحریک دے سکتے ہیں۔ مقتدر لوگ دراصل متحرک کرنے کی اہلیت رکھتے ہیں۔ عام لوگ یا بے طاقت افراد محض ان کی جانب سے مہیا کردہ تصورات اور احکامات پر عمل کر رہے ہوتے ہیں۔

ابلاغ اور ترغیب کی اہلیت ہی آج کی اصل طاقت ہے۔ اگر آپ ٹانگوں سے معذور، ایک اچھے ترغیب ساز ہیں تو آپ — خود کو لے جانے کے لیے — کسی نہ کسی کو منا لیں گے۔ اگر آپ کے پاس پیسا نہیں تو آپ کسی نہ کسی کو قائل کر کے، اس سے قرض لے لیں گے۔ تبدیلی پیدا کرنے کے لیے، تحریک غالباً حتمی فن ہے۔ آپ بھری دنیا میں تنہا ہیں اور تنہا رہنا نہیں چاہتے تو اپنی ترغیبی صلاحیتوں کے ذریعے آپ اپنا دوست ڈھونڈ نکالیں گے۔ آپ کوئی پراڈکٹ بیچنے کے خواہاں تو آپ اسے کسی نہ کسی کو بیچ ہی ڈالیں گے۔ ممکن ہے آپ کے پاس کوئی ایسی چیز یا نظریہ ہو جو دنیا کو بدل سکتی ہے لیکن ترغیب کی قوت کے بغیر، سب بے کار ہے۔ آپ کیا دے سکتے ہیں، زندگی اس کے صحیح اور مربوط اظہار سے عبارت ہے۔ یہی اہم ترین فن ہے۔ جسے آپ اچھی طرح سیکھ سکتے ہیں۔

یہ ٹیکنالوجی کتنی زبردست ہے اور این ایل پی کی ٹیکنیکیں اچھی طرح جان لینے کے بعد آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں، میں اس کی ایک مثال دیتا ہوں۔ جب میں نے اپنا پہلا نیورولنگوسٹک پیشہ ورانہ تربیت کا بارہ روزہ پروگرام ترتیب دیا تو میں نے اس کا آغاز ایک ایسی مشق سے کرنے کا فیصلہ کیا کہ جس میں لوگ اپنی آگہی کا بھرپور استعمال بھی کر سکیں۔ چنانچہ میں نے کچھ اس طرح کی کارروائی کی۔ کورس میں شامل ہر شخص کو، ساڑھے گیارہ بجے رات کو اکٹھا کیا اور ان سے اُن کی چابیاں، رقم، کریڈٹ کارڈز، بٹوے، غرض ان کے لباس کے علاوہ ہر چیز، مجھے لا کر دینے کے لیے کہا۔

میں نے انہیں بتایا کہ میں یہ ثابت کرنا چاہتا ہوں کہ کامیابی کے لیے انہیں اپنی ذاتی قوت اور ترغیبی اہلیت کے سوا کسی اور چیز کی ضرورت نہیں۔ میں نے کہا کہ لوگوں کی تلاش اور ان کی ضروریات کی تکمیل میں انہیں بھرپور مہارت حاصل ہے۔ انہیں پیسے، مرتبے، گاڑی یا کسی بھی ایسی دوسری چیز کی قطعاً احتیاج نہیں جو ہمارا کلچر ہمارے پسندیدہ اندازِ زندگی کے لیے ضروری قرار دیتا ہے۔

ہمیں کیرفری، اریزونا میں ملنا تھا۔ پہلا چیلنج فونیکس پہنچنے کا تھا، جو کار کے ذریعے وہاں سے گھنٹا بھر کا راستہ تھا۔ میں نے انہیں پُرسکون اور مطمئن رہنے کا مشورہ دیا اور فونیکس تک رسائی اور وہاں مناسب قیام و طعام کے لیے، اپنی ترغیبی صلاحیتوں کا بھرپور استعمال اس طرح کرنے کو کہا کہ وہ نہ صرف خود کو بلکہ دوسروں کو بھی متاثر کن اور توانا محسوس ہوں۔

نتائج انتہائی حیرت انگیز تھے۔ان میں سے کئی افراد نے محض اپنی ذاتی تحریک اور موزونیت کے زور پر سو سے پانچ سو ڈالر تک، بنکوں سے قرض لے لیا۔ یاد رہے کہ ان کے پاس اپنی شناخت کے لیے کوئی بھی کاغذ نہیں تھا اور وہ ایک ایسے شہر میں تھے، جہاں پہلے کبھی ان کا گزر تک نہیں ہوا تھا۔ ایک خاتون کسی ڈیپارٹمنٹل سٹور میں چلی گئیں اور بغیر کسی شناختی دستاویز کے ان سے کریڈٹ کارڈ وصول کرنے اور انہیں وہیں استعمال کرنے میں کامیاب بھی ہو گئیں۔ وہاں جانے والے 120 افراد میں سے 80% ملازمت لینے میں کامیاب ہوئے۔ جب کہ سات افراد نے ایک ہی دن میں تین یا اس سے بھی زیادہ نوکریاں حاصل کر لیں۔ ایک خاتون چڑیا گھر میں کام کرنے کی شوقین تھیں۔ انہیں بتایا گیا کہ اگلے چھ ماہ تک کے لیے صرف رضاکاروں کی ویٹنگ لسٹ موجود ہے۔ لیکن اس خاتون نے تعلقات بنانے میں ایسا کمال دکھایا کہ اسے جانوروں کے ساتھ کام کرنے کی اجازت دے دی گئی۔ اس نے وہاں ایک بیمار طوطے کا این ایل پی تکنیک کے ذریعے علاج بھی کیا اور اس کے نروس سسٹم کو متحرک کر دیا۔ چڑیا گھر کا ترتیب کار اس سے اتنا متاثر ہوا کہ اسے ''جانوروں پر مثبت اثرات کے آلات کے مناسب استعمال'' پر ایک چھوٹا سا سیمینار بھی کرنا پڑا۔ ایک شخص کو بچے بہت پسند تھے اور اسے بچوں کے خاصے بڑے گروپ سے بات چیت کرنے کا بہت شوق تھا۔ وہ سیدھا ایک سکول میں چلا گیا اور ان سے کہنے لگا، ''میں آج کی اسمبلی میں تقریر کروں گا، کب تک یہ موقع مل سکتا ہے؟'' لوگوں نے پوچھا، ''کیسی اسمبلی؟'' اس نے کہا، ''آپ کو آج کی اسمبلی کا پتا ہونا چاہیے۔ میں خاصی دور سے اس کے لیے یہاں آیا ہوں۔ میں زیادہ سے زیادہ ایک گھنٹا انتظار کر سکتا ہوں لیکن ہمیں جلد از جلد اس کا آغاز کر دینا چاہیے۔'' وہاں کوئی شخص بھی اس سے واقف نہیں تھا لیکن اس کے لہجے، اس کے یقین اور اس کی موزونیت کے باوصف انہوں نے بچوں کی اسمبلی کرنے کا فیصلہ کیا۔ بچوں کو اکٹھا کیا گیا اور وہ ڈیڑھ گھنٹے تک ان سے باتیں کرتا رہا۔ انہیں سمجھاتا رہا کہ وہ اپنی زندگی کو کس طرح اچھا اور بہتر بنا سکتے ہیں۔ بچوں اور اساتذہ، دونوں نے ہی اسے بہت پسند کیا۔

ایک اور خاتون، کتابوں کے سٹور میں جا گھسیں اور ٹی وی پر آنے والی ایک کرسچین مبلغ ٹیری کول وٹ ٹیکر کی کتاب پر آٹو گراف دینے لگیں حالانکہ کتاب کی پشت پر موجود اس کی تصویر سے ان کی ذرا سی مشابہت نظر نہیں آتی تھی۔ لیکن انہوں نے اپنی وضع قطع اور چال ڈھال بالکل ٹیری کول کی طرح بنالی اور اس طرح ہنستی مسکراتی ادھر ادھر پھرنے لگیں کہ دکان کا منیجر، شدید حیرانی کے جھٹکے سے نکلنے کے بعد، ان کی آؤ بھگت میں لگ گیا۔ "میں معذرت چاہتا ہوں مس کول وٹ ٹیکر، آپ کی یہاں آمد ہمارے لیے باعث عزت ہے۔" دوسرے کئی لوگوں نے ان سے آٹو گراف کرائے اور ان کی موجودگی میں بہت سی کتابیں خرید لیں۔ اس دن بہت سے توانا ذہنی کیفیت کے حامل افراد نے بہت سے لوگوں کے بے جا خوف اور جذباتی مسائل سے انہیں نجات دلائی۔ یہ مشق کرانے کا مقصد، ان لوگوں کو یہ سمجھانا تھا کہ انہیں اپنے توانا رویوں اور مہارتوں کے علاوہ، زندگی میں اپنا راستہ تلاش کرنے کے لیے کسی بھی معاون نظام ـــــ مثلاً: ٹرانسپورٹ، رقم، باعزت حیثیت، تعلقات، کریڈٹ وغیرہ ـــــ کی قطعی ضرورت نہیں اور ان افراد کی اکثریت نے وہ دن اپنی زندگی کے خوش گوار ترین دن کے طور پر گزارا۔ ان سبھی نے اچھے اچھے دوست بنائے اور سینکڑوں لوگوں کی مدد بھی کی۔

پہلے باب میں، ہم نے طاقت کے بارے میں لوگوں کے مختلف احساسات کے متعلق گفت گو کی تھی۔ بعض لوگ اسے نامعقول اور ناشائستہ سمجھتے ہیں: یعنی دوسروں پر ناجائز کنٹرول کا تصور۔ میں آپ کو یہ بتاتا چلوں کہ جدید دنیا میں ترغیب محض ایک چوائس نہیں۔ یہ زندگی کی ہمہ وقت موجود حقیقت ہے۔ لوگ ہمیشہ ہی ترغیبی عمل میں لگے ہوتے ہیں۔ وہ اپنے پیغامات کو حتمی قوت اور مہارت کے ساتھ لوگوں تک پہنچانے کے لیے کروڑوں ڈالر خرچ کر رہے ہیں۔ چنانچہ ترغیب کا یہ عمل آپ کر رہے ہوتے ہیں یا کوئی اور کر رہا ہوتا ہے۔ ہمارے بچوں کے رویوں میں فرق کی وجہ بہتر ترغیب دینے والوں کا فرق بھی ہو سکتا ہے۔ یعنی مجھ میں، آپ میں اور منشیات کی جانب راغب کرنے والے شخص کے درمیان بہتر ترغیب ساز کون ہے۔ اگر آپ اپنی زندگی کنٹرول میں رکھنا چاہتے ہیں، اگر آپ اپنے اہل وعیال کے لیے انتہائی شان دار اور مؤثر ماڈل بننا چاہتے ہیں تو آپ کو ایک بہترین محرک/ترغیب ساز بننا سیکھنا ہوگا۔

اگر آپ اپنی ذمہ داری میں کوتاہی برتتے ہیں تو دوسرے بہت سے لوگ خالی جگہ پُر کرنے کے لیے موجود ہیں۔ غالباً، اب تک آپ سمجھ چکے ہوں گے کہ یہ ابلاغی مہارتیں آپ

کے لیے کیا معنویت رکھتی ہیں۔ اب ہمیں اس امر کا جائزہ لینا ہے کہ یہ مہارتیں ہم سب کے لیے اجتماعی طور پر کس اہمیت کی حامل ہیں۔ ہم تاریخ کے انتہائی اہم دور میں موجود ہیں، ایک ایسے وقت میں، جب کہ تبدیلیاں عشروں کے بجائے، دنوں میں جنم لے رہی ہیں، مہینوں پر محیط بحری سفر اب گھنٹوں میں سمٹ گئے ہیں۔ ان میں سے بہت سی تبدیلیاں اچھی ہیں۔ ہم ہمیشہ سے کہیں زیادہ بہتر، آرام دہ ماحول میں، زیادہ ترغیبات اور آزادی کے جلو میں، طویل زندگی گزار رہے ہیں۔

بعض تبدیلیاں، البتہ، خاصی خوف ناک بھی ہوسکتی ہیں۔ تاریخ میں پہلی بار ہمیں یہ علم ہوا کہ ہم اس سارے کرۂ ارض کو تباہ و برباد کر سکتے ہیں، چاہے اس کی وجہ خوف ناک بم باری ہو یا خود کو اور کرۂ ارض کو آلودگی اور زہریلے اثرات کے ذریعے، آہستہ آہستہ موت کے منہ میں دھکیل دینا ہو۔ یہ ایسی صورتِ حال ہے جس کے بارے میں، ہم میں سے اکثر لوگ گفت گو کرنے سے کتراتے ہیں، ہمارے ذہن ان کی طرف متوجہ ہونے کے بجائے، انہیں نظر انداز کرتے ہیں، تاہم یہ زندگی کی حقیقتیں ہیں اور اچھی خبر یہ ہے کہ اس دنیا کے خالق نے، ہم چاہے اسے جو نام بھی دے دیں، ہمیں جو خوف ناک مسائل دیے ہیں، ساتھ ہی ساتھ انہیں تبدیل کر ڈالنے کے وسائل بھی عطا کیے ہیں۔

مجھے یقین ہے کہ دنیا کے سارے مسائل دراصل عوامل ہیں لیکن مجھے اپنی موجودہ سمجھ بوجھ سے کہیں زیادہ عظیم اس ذریعے پر بھی یقین ہے۔ خدا کے وجود سے انکار کرنا ایسا ہی ہے جیسے یہ کہا جائے کہ ویبسٹر ڈکشنری ایک پرنٹنگ ہاؤس میں ہونے والے دھماکہ کے نتیجے میں، موجودہ موزوں مکمل اور مرتب حالت میں خود بخود وجود میں آ گئی۔

ایک دن میں نے دنیا کے سارے "مسائل" کے بارے میں سوچنا شروع کیا تو مجھے یہ محسوس کر کے انتہائی خوش ہوئی کہ ان سب مسائل کے مابین ایک عمومی تعلق ہے۔ تمام انسانی مسائل دراصل رویوں کے مسائل ہیں۔ مجھے امید ہے کہ آپ اپنا جامع ماڈل، اس وقت، استعمال کر رہے ہوں گے اور پوچھیں گے۔ "تمام؟" چلیے، اس معاملے کو اس طرح دیکھتے ہیں۔ اگر مسئلے کا باعث انسانی رویہ نہیں تو اس کے حل میں بہرحال انسانی رویہ شامل ہوگا۔ مثلاً جرم مسئلہ نہیں ہے ــــ مسئلہ دراصل لوگوں کا وہ رویہ ہے جو جرم نامی چیز کو جنم دیتا ہے۔

اکثر اوقات ہم اقدامات کے مختلف سیٹ لیتے ہیں اور ان کے اشیا کی طرح نام رکھ دیتے ہیں۔ جب کہ حقیقت میں وہ اشیا کے بجائے پراسس ہوتے ہیں۔ جب تک ہم انسانی

مسائل کو اشیا کی طرح پیش کرتے رہیں گے، تو میرے اپنے یقین کے مطابق، دراصل ہم انہیں بہت بڑا اور اپنے قابو سے باہر جن بنا کر، خود کو کمزور اور ناتواں بناتے رہیں گے۔ جوہری طاقت یا جوہری فضلہ مسئلہ نہیں۔ انسان ایٹم کو کس طرح استعمال کرتے ہیں، یہ مسئلہ محض اس وقت بنے گا جب اس کو درست اور مؤثر طریقے سے ہینڈل نہیں کیا جائے گا۔ اگر ہم بطور ایک قوم کے یہ فیصلہ کر لیں کہ یہ آلات توانائی کی نشوونما اور اس کے صرف کے لیے مؤثر ترین اور صحت مندانہ طریقہ نہیں تو ہم رویہ بدل سکتے ہیں۔ جوہری جنگ بذات خود کوئی مسئلہ نہیں۔ یہ انسانی رویوں کا انداز ہوتا ہے جو جنگ کو جنم دیتا ہے یا اسے روک دیتا ہے۔ قحط، افریقا میں اصل مسئلہ نہیں، وہاں بھی انسانی رویہ ہی مسئلہ ہے۔

ایک دوسرے کی زمین کو تباہ کر دینے سے بڑی مقدار میں خوراک کی رسد پیدا نہیں کی جا سکتی۔ اگر دنیا بھر کے انسانوں کی جانب سے بھیجی گئی خوراک بندرگاہ پر گل سڑ رہی ہے تو اس کی وجہ وہاں کے لوگوں میں باہمی تعاون کا فقدان ہے۔ یہ دوبارہ انسانی رویے کا مسئلہ ہی ٹھہرا۔ اس کے برعکس اسرائیلیوں نے عین صحرا کے وسط میں کئی اچھے اقدامات کیے ہیں۔

چنانچہ، اگر ہم یہ عمومی اتفاق رائے کر لیں کہ انسانی رویہ ہی انسانی مسائل کی وجہ ہوتا ہے یا پیدا ہونے والے اکثر مسائل کو انسانی رویوں سے ہی حل کیا جا سکتا ہے تو ہمارا جوش و خروش دیدنی ہوگا کیوں کہ ہم بخوبی یہ سمجھ رہے ہوں گے کہ یہ رویے ان کیفیات کا نتیجہ ہیں۔ جو انسان پر طاری ہیں اور یہ ان کا ماڈل ہیں کہ وہ ان کیفیات میں داخل ہو کر کس طرح کا ردعمل ظاہر کرتے ہیں۔

ہمیں یہ بھی علم ہے کہ یہ کیفیات ــــ رویے جن سے جنم لیتے ہیں ــــ اپنی اندرونی تصاویر کا نتیجہ ہوتی ہیں۔ مثلاً ہمیں پتا ہے کہ لوگوں نے سگریٹ نوشی کو ایک مخصوص کیفیت سے منسلک کر دیا ہے۔ وہ اس مخصوص کیفیت سے باہر ہوتے ہوئے، ہر لمحہ سگریٹ نوشی نہیں کر رہے ہوتے۔ لوگ ہر وقت ضرورت سے زیادہ کھانا نہیں کھا رہے ہوتے۔ وہ ایسا صرف مخصوص کیفیت میں کرتے ہیں جسے انہوں نے زیادہ کھانے سے منسلک کر رکھا ہے۔ اگر آپ ان رابطوں یا منسلک ردعمل کو مؤثر طریقے سے تبدیل کر ڈالیں تو آپ لوگوں کے رویے کو باآسانی بدل سکتے ہیں۔

ہم ایک ایسے عہد کے باسی ہیں جہاں پوری دنیا تک پیغام رسانی کی ضروری ٹیکنالوجی پہلے ہی موجود ہے اور استعمال بھی ہو رہی ہے۔ یہ ٹیکنالوجی ہے میڈیا کی ــــ ریڈیو،

ٹی وی، فلمیں اور اخبارات ورسائل۔

آج ہم جو فلمیں نیویارک اور لاس اینجلز میں دیکھتے ہیں، اگلے ہی روز پیرس اور لندن میں دکھائی جا رہی ہوتی ہیں اور اس سے اگلے دن بیروت اور بینا گوا میں اور چند ہی روز بعد، ان کی نمائش پوری دنیا میں ہو رہی ہوتی ہے۔ چنانچہ اگر یہ فلمیں یا کتابیں یا ٹیلی ویژن شوز یا میڈیا کی دوسری اقسام لوگوں کی اندرونی ذہنی تصاویر اور کیفیات میں بہتر تبدیلی لا سکتی ہیں تو یہ دنیا میں بھی بہتر تبدیلی کو جنم دے سکتی ہیں۔ ہم دیکھ ہی چکے ہیں کہ خرید و فروخت اور ثقافت کے پھیلاؤ میں میڈیا کتنا مؤثر ثابت ہو رہا ہے اور اب ہم یہ سیکھنے کی کوشش میں ہیں کہ دنیا کی بہتری کے لیے تبدیلیاں لانے میں یہ کتنے اثر انداز ہو سکتے ہیں۔ ذرا موسیقی کے لائیو پروگراموں کے بارے میں سوچیے۔ اگر یہ ابلاغ کے مؤثر اور مثبت رخ کا طاقت ور ترین اظہار نہیں ہیں تو پھر مجھے علم نہیں کہ طاقت ہوتی کیا ہے۔

چنانچہ وسیع پیمانے پر لوگوں کی اندرونی تصاویر ان کی کیفیات اور پھر ان کے رویوں کو بدلنے کے لیے ذرائع آج ہمارے پاس موجود ہیں۔ انسانی رویوں کو متحرک کرنے کی آگہی اور عوامی سطح پر ابلاغ کے لیے موجودہ ٹیکنالوجی کے مؤثر استعمال سے ہم اپنی دنیا کا مستقبل بدل سکتے ہیں۔

''Scared Straight'' نامی دستاویزی فلم اس کی ایک زبردست مثال ہے کہ ہم لوگوں کی اندرونی تصاویر کیسے تبدیل کر سکتے ہیں اور میڈیا کے استعمال سے کس طرح ان کے رویوں میں تبدیلی لا سکتے ہیں۔ یہ ایک ایسے پروگرام کی دستاویزی فلم ہے جس میں منفی اور تباہ کن رویوں کے حامل بچوں کو ایک جیل میں لایا جاتا ہے۔ یہاں موجود رضا کار جرم اور سزا کے حقیقی مفہوم کے بارے میں بچوں کی اندرونی ذہنی تصاویر کو بدلنے کا عمل کرتے ہیں۔ ان بچوں کے انٹرویو ابتدا ہی میں کر لیے گئے تھے۔ ان میں سے اکثر خاصے درشت فطرت تھے۔ ان کا کہنا تھا کہ جیل جانا کوئی بہت خطرناک چیز نہیں۔ ایک قاتل کی زبانی، جب انہیں جیل میں رہنے اور اس کے اثرات کے متعلق پتا چلا کہ اس سے پوری انسانی فزیالوجی تبدیل ہو جاتی ہے، تب کہیں جا کر ان کی اندرونی تصاویر اور کیفیات میں مؤثر تبدیلی آئی۔ یہ فلم واقعتاً دیکھنے کے لائق ہے۔ پروگرام کے فالو اَپ سے معلوم ہوا کہ اس کے ذریعے ان بچوں کے رویے میں ناقابل یقین تبدیلی پیدا ہوئی۔ بعد ازاں، ٹی وی کے ذریعے لاتعداد بچوں کو اسی مشاہدے سے گزارا گیا۔ دیکھنے والے بے پناہ لوگوں کے خیالات اور رویے اس سے تبدیل ہو گئے۔

ہم وسیع سطح پر لوگوں کے رویوں میں تبدیلی لا سکتے ہیں۔ بشرطیکہ ہم ایسی مؤثر تصاویر پیش کر سکیں جو تمام بنیادی ذہنی تصویری نظاموں میں لوگوں کو اپنی جانب کھینچ سکیں اور ہم ان چیزوں کو اس انداز میں فریم کر سکیں کہ وہ تمام میٹا پروگرامز کے لیے کشش انگیز ہوں۔ جب ہم عوامی رویوں کو بدل رہے ہوتے ہیں تو دراصل ہم تاریخ کا رخ بدل رہے ہوتے ہیں۔

مثال کے طور پر جب امریکا میں نوجوانوں سے یہ سوال کیا گیا: ''پہلی جنگ عظیم کے دوران میں لڑائی میں شریک ہونے کے بارے میں آپ کے کیا احساسات ہیں؟'' تو ان میں سے اکثر لوگوں کے محسوسات کیا تھے۔ خاصے مثبت تھے۔ تھے یا نہیں؟ کیوں؟ زیادہ نوجوانوں کے جنگ سے متعلق تصورات ''Over there'' جیسے نغمات اور ہر جگہ موجود انکل سام کے پوسٹر ''I want you'' کے ذریعے پیدا کیے گئے تھے۔ اس طرح کے بیرونی محرکات نے جنگ کو کچھ اس انداز میں پیش کیا جس سے اس پر جنگ میں شریک ہونے کی مثبت کیفیت طاری ہو گئی۔ لیکن اس کے برعکس، ویت نام کی جنگ کے دوران میں کیا ہوا؟ کیوں کہ نئی ٹیکنالوجی نے وجود میں آ کر، روزانہ رات آٹھ بجے کی خبروں کے ذریعے ایک بالکل ہی نئی کیفیت پیدا کر دی تھی، بالکل ہی نئے محرکات آنکھوں کے سامنے تھے۔ اس نے ان کی اندرونی تصاویر کو روزانہ کی بنیاد پر بدل کر رکھ دیا۔ لوگ جنگ کو اس کے پُرانے مفہوم کے بجائے، نئے انداز میں، دیکھنے لگے۔ اب یہ ''Over there'' والی بات نہیں تھی بلکہ یہ ہمارے ڈرائنگ روم میں، بمع اپنی تفصیلات کے آ گھسی تھی۔ یہ بڑی بڑی پریڈز یا جمہوریت کی بقا کا مسئلہ نہیں رہا تھا۔ یوں لگ رہا تھا جیسے کسی قریبی جنگل میں کھڑے آپ خود کسی اسی سالہ بوڑھے کو خاک و خون میں تر بتر یا آگ کے شعلوں میں جلتا، موت کے منہ میں جاتا دیکھ رہے ہیں۔ نتیجتاً لوگوں نے جنگ کے حقیقی مفہوم کی ایک نئی ذہنی تصویر تیار کی، اس طرح ان کا رویہ تبدیل ہو گیا۔ میں یہ نہیں کہہ رہا کہ جنگ اچھی یا بری تھی، میں صرف لوگوں کی اندرونی تصاویر میں تبدیلی کی جانب اشارہ کر رہا ہوں جس کے نتیجے میں عوامی رویہ تبدیل ہوا اور میڈیا نے اس تبدیلی کو مہمیز دی۔

ہمارے احساسات اور رویے، آج بھی کچھ اس انداز میں تبدیل ہو رہے ہیں جن کا پہلے کبھی ہم نے سوچا بھی نہ ہو گا۔ غیر ارضی باشندوں کے بارے میں آپ کیا محسوس کرتے ہیں؟ ای ٹی یا سٹار مین یا کوکون یا کلاس اینکاؤنٹرز آف دی تھرڈ کائنڈ جیسی فلمیں ذہن میں لایے۔ ہم ان غیر ارضی باشندوں کو خوف ناک عفریت کی طرح کا سمجھتے تھے جو آپ کا چہرہ کاٹ کر کھا جاتے ہیں، پورا گھر نگل جاتے ہیں۔ اب ہم انہیں ایسے جان دار سمجھتے ہیں جو کسی

بچے کے کمرے میں چھپ جاتے ہیں اور گھر جانے تک، آپ کے بچوں کے ساتھ سائیکل چلاتے پھرتے ہیں یا ایسے لوگ سمجھتے ہیں جو آپ کے دادا جان کو گرمیوں کے موسم میں ٹھنڈا ٹھار ہونے کے لیے اپنا سوئمنگ پول ادھار دے دیتے ہیں۔ اگر آپ ایک ایسے ہی خارجی مخلوق ہوتے جو یہاں کے باشندوں سے مثبت تعلق پیدا کرنا چاہتا ہے تو کیا "جسم چھین لینے والوں کا حملہ" یا سٹیون شپیل برگ کی فلمیں دیکھنے کے بعد، وہ آپ سے ملنا پسند کرتے۔ اگر میں کوئی غیر زمینی مخلوق ہوتا تو ایسے کسی سیارے پر آنے سے پہلے کسی سے اپنے متعلق بہت ساری فلمیں بنواتا، جس میں اپنی اچھائی اور بڑائی کو ان پر واضح کرتا تاکہ میرے آنے پر لوگ کھلے دل کے ساتھ میرا استقبال کریں۔ میں اپنے ذاتی تعلقات کے ذریعے عوام میں اپنی ذات اور ماہیت کے متعلق، ان کی اندرونی ذہنی تصاویر بدل دیتا۔ شاید سٹیون شپیل برگ کا تعلق بھی کسی اور سیارے سے ہوتا۔

ریمبو جیسی فلم جنگ کے بارے میں آپ پر کیا اثر چھوڑتی ہے۔ یہ قتل و غارت زبردست خوشی، تجسس اور لطف اور ہیجان انگیزی کو جنم دیتی ہے۔ ایسا ہی ہے نا؟ کیا یہ فلم ہمیں جنگ میں تھوڑا بہت حصہ لینے کے لیے قائل کرتی ہے؟ ظاہر ہے، صرف ایک فلم ہی سارے ملک کے باشندوں کے رویے میں تبدیلی نہیں لا سکتی اور یہ بات نوٹ کرنا بھی اہم ہے کہ سلویسٹر سٹیلون لوگوں کو موت کے گھاٹ اتارنے کے خوف ناک نظریے کی حمایت نہیں کر رہا۔ بلکہ اس کے برعکس، اس کی تمام فلمیں سخت جان کوشی اور تنظیم کے ذریعے زبردست رکاوٹوں پر قابو پانے سے عبارت ہیں۔ وہ عموماً شدید مشکلات کے باوجود فتح کے امکانات کا دل کش ماڈل دیتی ہیں۔ تاہم ہمارے لیے ان وسیع ثقافتی اثرات کا جائزہ لینا بہت ضروری ہے، جن سے ہم مسلسل متاثر ہوتے ہیں۔ ہمیں اس سے بخوبی آگاہ ہونا چاہیے کہ ہمارے ذہنوں میں کیا کھچڑی پک رہی ہے اور اس عمل کی اپنے مطلوبہ نتائج کے لیے معاونت کو یقینی بنانا چاہیے۔

اگر آپ نے ساری دنیا کے لوگوں کی جنگ سے متعلق اندرونی ذہنی تصاویر کو بدل دیا تو کیا ہوگا؟ لاتعداد لوگوں کو لڑائی جھگڑے پر اکسانے والی طاقت اور ٹیکنالوجی کو اگر مؤثر انداز میں قدری اختلافات کو ختم کرنے اور انسانی اتحاد کی نمائندگی کے لیے استعمال کیا جا سکے تو کیا صورت ہوگی؟ کیا ایسی ٹیکنالوجی موجود ہے؟ مجھے یقین ہے کہ ایسی ٹیکنالوجی کا وجود ہے۔ مجھے غلط نہ سمجھیں — میں یہ نہیں کہہ رہا کہ یہ کوئی آسان بات ہے۔ بس ہم کچھ فلمیں بنا ڈالیں اور ہر کسی کو دکھا دیں اور دنیا تبدیل ہو جائے گی۔ میرا کہنے کا مطلب یہ ہے کہ جس طرح تباہی و

بربادی کے ہتھیار موجود ہیں، اسی طرح تبدیلی کے میکانزم بھی موجود ہیں۔ مقصد یہ ہے کہ ہم جو کچھ بھی مسلسل دیکھتے، سنتے اور مشاہدہ کرتے ہیں، اس کے بارے میں زیادہ محتاط ہو جائیں اور اپنی توجہ اس پر مرکوز کریں کہ ہم انفرادی اور اجتماعی طور پر اپنے مشاہدات کو خود اپنے آگے کس طرح تصویر کرتے ہیں۔ اگر ہمیں اپنے گھر، اپنی کمیونٹی، اپنے ملک اور پوری دنیا میں اپنے مطلوبہ نتائج پیدا کرنے ہیں تو ہمیں ضرورت سے زیادہ چوکنا رہنا ہوگا۔

ہم وسیع پیمانے پر جو کچھ بھی پیش کر رہے ہوتے ہیں، وہی لوگوں کی بڑی تعداد کے ذہنوں میں تصویر ہوتا جاتا ہے یہ تصاویر نہ صرف ایک ثقافت بلکہ دنیا بھر کے مستقبل کے رویوں کو متاثر کرتی ہیں۔ چنانچہ اگر ہم ایک قابل عمل دنیا وجود میں لانا چاہتے ہیں تو ہمیں مسلسل اس کا جائزہ لینا اور پلان کرنا ہوگا کہ ایک متحدہ عالمی سطح پر خود کو تقویت دینے کے لیے ہم کس قسم کی تصاویر (ذہن کے پردے پر) جنم دے سکتے ہیں۔

آپ، دو میں سے کسی ایک طرح، اپنی زندگی گزار سکتے ہیں۔ آپ پیولوف کے کتوں کی طرح، اپنے راستے میں آئے ہوئے تمام رجحانات اور پیغامات پر ردعمل کا اظہار کر سکتے ہیں۔ آپ باسی تباسی خوراک کے چکر میں جنگی رومانیت کا شکار ہو کر، بائیوبس کے ذریعے ٹپکتے ہر رجحان سے مسحور ہو کر عمر عزیز کاٹ سکتے ہیں:

کبھی کسی شخص نے ایڈورٹائزنگ کو ''انسانی ذہانت کو طویل مدت تک قید رکھنے کی سائنس' سے تعبیر کیا تھا تا کہ اس سے پیسا کمایا جا سکے۔'' ہم میں سے کئی لوگ آج بھی مسلسل مقید ذہانت کی دنیا میں رہتے ہیں۔ اس کا متبادل یہ ہے کہ کسی زیادہ شان دار چیز کے لیے کوشش کی جائے۔ آپ اپنا ذہن استعمال کرنا سیکھ سکتے ہیں تا کہ آپ وہ ذہنی تصاویر اور رویے منتخب کر سکیں جو آپ کو بہتر انسان اور اس دنیا کو بہتر دنیا بنائیں گے۔ آپ بخوبی جان رہے ہوں گے کہ کب آپ کو پروگرام کر کے، آپ سے اپنا مطلب پورا کیا جا رہا ہے۔ آپ بالکل صحیح تعین کر سکیں گے کہ آپ کے سامنے موجود آپ کے رویے اور ماڈل آپ کی حقیقی قدروں کا انعکاس ہیں اور کب نہیں اور پھر آپ اپنے لیے حقیقی اہمیت کی حامل اشیا پر کام کر سکیں گے کیوں کہ دوسری غیر اہم اشیا کو آپ خارج کر دیں گے۔

ہم ایک ایسی دنیا کے باشندے ہیں جہاں ہر مہینے ایک نیا رجحان نظر آتا ہے۔ اگر آپ ترغیب ساز ہیں تو آپ لاتعداد پیغامات پر ردعمل کرنے والے ایک فرد کے بجائے رجحان ساز بن جاتے ہیں۔ وہ سمت جس میں اشیا کا بہاؤ ہے، اتنا ہی اہم ہے جتنا کہ کیا واقع ہو رہا

ہے۔ سمتیں ہی منزلیں متعین کرتی ہیں۔ چنانچہ ندی کے بہاؤ کی سمت کا جاننا بہت اہم ہے۔ یہ نہیں کہ آپ سوچتے سوچتے نیاگرا فال کے کنارے پر جا پہنچیں اور آپ کو پتا چلے کہ آپ کے پاس بے پتوار کی چھوٹی سی کشتی کے سوا کچھ بھی نہیں۔ ترغیب ساز کا کام ہے: راستے کی رہنمائی، علاقے کی نقشہ کشی اور ان راستوں کی تلاش جو بہتر نتائج کی طرف لے جائیں۔

افراد ہی رجحانات جنم دیتے ہیں۔ مثلاً: ''یوم شکر'' کا قومی تہوار کسی سیاسی لیڈر کی دین نہیں تھا بلکہ یہ تصور ایک ایسی عورت نے دیا تھا جو ہمارے ملک کو متحد کرنا چاہتی تھی: اس کا نام تھا سارہ جوزف ہیل اور وہ ایک ایسے مقصد میں کامیاب ہوئی جس نے لوگوں کو ڈھائی سو سال سے پریشان کر رکھا تھا۔

بہت سے لوگوں کے ذہن میں یہ بڑا غلط تاثر ہے کہ یوم شکر کی چھٹی، اکتوبر 1621 میں زائرین کی طرف سے دی گئی ''شکریے کی تقریب'' کی رعایت سے ایک امریکی روایت ہے لیکن اس کا حقیقت سے کوئی واسطہ نہیں، اس کے بعد ایک سو پچیس سال تک کوئی باقاعدہ یا منظم ''یوم شکر'' کی تقریب نوآبادیات میں نہیں منائی گئی۔ آزادی کی صورت میں ہونے والی فتح پورے ملک میں پہلی دفعہ منائی گئی۔ تب بھی ایسی کوئی روایت قائم نہیں کی گئی۔ تیسرا ''یوم شکر'' آئین کے کامیاب مسودے کے بعد اس وقت منایا گیا۔ جب صدر جارج واشنگٹن نے 26 نومبر 1789 کو ''قومی تشکر'' کا اعلان کیا۔ لیکن یہ واقعہ بھی اپنا تسلسل برقرار رکھنے میں ناکام رہا۔

پھر 1827 میں سارہ جوزف ہیل نامی ایک پُرعزم اور باحوصلہ خاتون نے اس اہم دن کو تسلسل بخشا۔ پانچ بچوں کی ماں نے اپنی اور اپنے گھر کی کفالت کے لیے ایک پیشہ وَر لکھاری بننا منتخب کیا۔ تاریخ کے اس دَور میں بہت کم خواتین اس پیشے میں کامیاب نظر آتی ہیں۔ خواتین کے ایک رسالے کی مدیرہ کے طور پر، انہوں نے اسے قومی سطح پر ایسا میگزین بنانے میں سرتوڑ محنت کی جس کی اشاعت ڈیڑھ لاکھ تک پہنچ گئی۔ خواتین کے کالجوں، مفت عوامی کھیل کے گراؤنڈز اور بچوں کی نگہداشت کے مراکز کے لیے اپنی ادارتی سرگرمیوں کی وجہ سے، وہ ہر جگہ جانی پہچانی شخصیت بن گئیں۔ انہوں نے ''Marry had a little lamb'' نامی مشہور نظم بھی لکھی۔ تاہم قومی یوم شکر کو مستقل طور پر منانا، ان کی زندگی کا اہم ترین مقصد تھا۔ انہوں نے اس طبقے کو متاثر کرنے کے لیے —— جو قوم میں یہ رجحان قائم کر سکتا تھا —— اپنے میگزین کا بھرپور استعمال کیا۔ چھتیس سال تک وہ لگاتار، مختلف صدروں اور گورنروں کو ذاتی طور

پر، اسی خواب کی تعبیر کے لیے، خط لکھتی رہیں۔ وہ ہر سال اپنے میگزین میں یوم شکر پر مرکوز مختلف پروگرام، قصے کہانیاں اور شاعری کا تانا بانا بنتی رہیں اور اس سالانہ تہوار کی تشکیل کے لیے اداریے پر اداریے لکھتی رہیں۔

بالآخر خانہ جنگی نے انہیں اپنا نقطہ نظر اس انداز میں پیش کرنے کا موقع فراہم کر دیا جس نے پوری قوم کو متاثر کیا۔ انہوں نے لکھا، ''کیا امریکی یوم شکر کا مسئلہ مثبت انداز میں حل کرنے سے سماجی، قومی اور مذہبی سطح پر زبردست فوائد حاصل نہیں ہوں گے؟'' اکتوبر 1863 میں انہوں نے ایک اداریہ تحریر کیا۔ ''گروہی احساسات اور مقامی واقعات کو —— جس میں کوئی ریاست یا دور دراز علاقہ اپنا وقت چننے کے بارے میں مختلف رائے پر مصر ہو —— ایک طرف رکھتے ہوئے، سال بھر کے خوش گوار لمحات اور اللہ کی مہربانیوں کا شکر ادا کرنا، بطور ایک متحد قوم کے کیا یہ زیادہ شریفانہ اور سچے امریکی ہونے کا بہتر اظہار نہیں ہو گا؟'' انہوں نے وزیر خارجہ ولیم سیوارڈ کو خط لکھا جو ابراہام لنکن کو دکھایا گیا۔ انہوں نے قومی اتحاد کے اس تصور کو بالکل درست قرار دیا۔ چار دن بعد صدر نے نومبر 1863 کی آخری جمعرات کو قومی یوم شکر قرار دے دیا۔ باقی باتیں تاریخ کے دامن میں محفوظ ہیں۔ بہرحال یہ سب کچھ ایک خاتون کی مسلسل لگن اور ترغیب کی اہلیت اور موجودہ میڈیا کے مؤثر استعمال کا کمال تھا۔

مؤثر رجحان سازی کے لیے میں آپ کو دو ممکنہ ماڈل دے سکتا ہوں۔ تعلیم کے ذریعے، میں ایک مثبت فرق پیدا کرنے کی کوشش کرتا ہوں۔ اگر ہم مستقبل پر مثبت اثر ڈالنا چاہتے ہیں تو ہمیں اگلی نسل کو ان کی خواہش کے مطابق اپنی دنیا بنانے کے لیے ممکنہ حد تک بہترین آلات فراہم کرنا ہوں گے۔ ہمارا ادارہ اپنے ''لامحدود کامرانی'' کے کیمپس کے ذریعے یہ کام کرنے کی کوشش کر رہا ہے۔ ان کیمپسوں کے ذریعے ہم بچوں کو اپنا ذہن چلانے، اپنے رویوں کو سمت دینے اور اپنی زندگی میں نتائج کے حصول کے لیے خصوصی آلات استعمال کرنا سکھاتے ہیں۔ وہ ہر طبقہ فکر کے لوگوں کے ساتھ گہرے تعلقات پیدا کرنے، مؤثر افراد کو ماڈل بنانے، حدود توڑنے اور اپنے امکانات کے تصور کو ری فریم کرنے سے آگاہ ہوتے ہیں۔ کورس کے اختتام پر بچوں کی اکثریت مجھے بتاتی ہے کہ ان کی زندگی میں آگہی اور جان کاری کا یہ سب سے زبردست تجربہ تھا۔ میں نے آج تک جتنے بھی پروگرام کیے ہیں، ان میں سے یہ سب سے زیادہ لطف انگیز اور مفید تھا۔

تاہم میں محض ایک فرد ہوں۔ ہمارے ساتھی مل کر بھی کتنے بچوں تک رسائی کر سکتے

ہیں۔ چنانچہ ہم نے این ایل پی اور دیگر حد درجہ کارکردگی کی ٹیکنالوجیز کے ذریعے اساتذہ کے لیے ایک تربیتی پروگرام کیا۔ یہ کثیر تعداد میں بچوں کو متاثر کرنے کی سمت ایک بڑا قدم تھا، تاہم یہ اتنی وسیع سطح پر بھی نہیں تھا کہ تعلیم میں کوئی نیا رجحان واقعتاً جنم دے سکے۔ اب ہم ایک اور پراجیکٹ کے خاکے تیار کرنے کے ابتدائی مراحل میں ہیں، ہم نے اسے چیلنج فاؤنڈیشن کا نام دیا ہے۔ بہت سے بچوں کو، خصوصاً دور افتادہ علاقوں کے بچوں کو، درپیش چیلنجوں میں سے ایک یہ ہے کہ انہیں توانا اور مثبت ماڈلز تک رسائی حاصل نہیں۔

چیلنج فاؤنڈیشن کے نظریے کے مطابق انہیں نہ صرف اپنے کلچر کے انتہائی طاقت ور اور مثبت رول ماڈلز یعنی سپریم کورٹ کے ججوں، فنون لطیفہ کے مشہور فن کاروں اور کاروباری لوگوں، جیسے معاصرین کے ساتھ ساتھ جان ایف کینیڈی، مارٹن لوتھر کنگ جونیئر یا مہاتما گاندھی جیسے ماضی کے مشاہیر کی اثر انگیز ویڈیو فلموں کی لائبریری مہیا کی جائے۔ اس سے بچوں میں ان کی تقلید کا جذبہ پیدا ہوگا۔ اساتذہ سے آپ مارٹن لوتھر کے بارے میں کچھ نہ کچھ جان سکتے ہیں، اس کے خیالات کے بارے میں پڑھ سکتے ہیں لیکن یہ صرف مشاہدے کا ایک حصہ ہے۔ اگر آپ تیس منٹ اس طرح صرف کریں کہ وہ خود اپنے فلسفے اور اپنے تصورات کے متعلق بتا رہا ہو تو کیسا لگے گا؟ اور اگر وہ آخری پانچ منٹ میں، اپنی زندگی میں کچھ کر گزرنے کا چیلنج دے دے تو کیسا رہے؟ میں یہ چاہوں گا کہ بچے صرف اس کے الفاظ ہی نہیں بلکہ اس کے لہجے، اس کی فزیالوجی بلکہ ان عظیم تحریک سازوں کو مکمل طور پر ماڈل کریں۔ مثلاً: بعض بچے آئین کی تعلیم کے دوران میں، قطعاً یہ نہیں جانتے کہ اس کا آج کی زندگی سے کیا تعلق ہے۔ اگر ہم چیف جسٹس آف سپریم کورٹ کو ویڈیو کے ذریعے طلبہ کو یہ بتاتے ہوئے دکھائیں کہ وہ اپنی زندگی کا ہر روز اس دستاویز کو سربلند رکھنے کے لیے کیوں وقف کرتے ہیں اور یہ دستاویز ان پر کس طرح اثر انداز ہوتی ہے؟ کیا ہی اچھا ہو کہ آخر میں، وہ نوجوان لوگوں کو کوئی چیلنج دے دیں؟

آپ کو اندازہ ہے کہ ملک بھر کے لاتعداد بچوں کو اس طرح کی مثبت سرگرمی اور چیلنج تک مسلسل اور متواتر رسائی ہو تو کیا صورتِ حال ہوگی؟ اس طرح کا پروگرام مستقبل کا نقشہ بدل سکتا ہے۔ اگر ایسے کسی سلسلے کے لیے آپ کے پاس مناسب معلومات اور نظریات ہوں تو میں آپ کی آرا اور خطوط کا منتظر رہوں گا۔

نئے مثبت رجحانات کی تشکیل میں ایک اور مثال کولوراڈو، سنو ماس میں را کی ماؤنٹین

انسٹی ٹیوٹ کے ریسرچ ڈائریکٹر آموری لوونز نامی ایک شخص کی ہے۔ توانائی کے متبادل پراجیکٹس میں لوونز نے خاصا عرصہ فعال کردار ادا کیا۔ آج بہت سے لوگ ایٹمی توانائی کو بہت مہنگا اور غیر مؤثر اور استعمال میں بہت خطرناک سمجھتے ہیں تاہم اب بھی ایٹمی مخالف تحریک کوئی بہت زیادہ کامیاب نہیں ہوسکی۔ وجہ ظاہر ہے کہ وہ ایٹمی توانائی کے خلاف ہے۔ مسائل کے حل کے متلاشی لوگ اس تحریک کے چلائے جانے پر حیرت زدہ ہوتے ہیں۔ بعض اوقات لوگوں کو سمجھانا بھی مشکل ہو جاتا ہے لیکن لوونز نے محض نقاد بننے کے بجائے ایک ماہر ترغیب ساز بن کر، توانائی کی کمپنیوں کے ساتھ معاملات سلجھانے میں کمال کی کامیابی حاصل کی ہے۔ ایٹمی توانائی کی کمپنیوں پر حملہ آور ہونے کے بجائے، لوونز انہیں ایسے متبادل ذرائع مہیا کر رہا ہے جو کروڑوں ڈالر کے بجٹ کے حامل وسیع وعریض پلانٹس لگائے بغیر بھی ان کے لیے انتہائی منافع بخش ہیں۔

لوونز اپنے اس طریق کار کو ایکیڈو (Aikido) سیاست کا نام دیتا ہے۔ وہ رویے کو اتفاق رائے کے فریم میں لا کر، وہی اصول استعمال کرتا ہے جسے کم ترین سطح کا تنازع کہا جاسکتا ہے۔ ایک معاملے میں اسے ایک زبردست نیوکلیئر پلانٹ کی منصوبہ بندی میں کام آنے والی شے کی قیمت اور قدر جانچنے کا کہا گیا۔ ابھی پلانٹ کی تعمیر شروع نہیں ہوئی تھی تاہم تین سوملین ڈالر کا پلانٹ لیا جا چکا تھا۔ اس نے بات یہاں سے شروع کی کہ وہ وہاں پلانٹ کی حمایت یا مخالفت کے لیے جانچ پڑتال نہیں کر رہا ہے۔ یہ تو ہر کسی کے بہترین مفاد میں ہے، پیداواری شے کے لیے بھی اور خریداروں کے لیے بھی کہ اس کی پیداوار مستحکم مالیاتی بنیادوں پر ہو۔ پھر وہ واضح کرنے لگا کہ حفاظتی تدابیر کے ذریعے کتنی رقم بچائی جاسکتی ہے اور اگر یہ نیا مہنگا پلانٹ تعمیر کیا گیا تو توانائی پر کیا اخراجات آئیں گے۔ محتاط مالیاتی مفہوم میں اس نے بحث اس دائرے میں رکھی کہ کمپنی کو اس سے کیا فائدہ ہوگا۔ یہ ایک عمومی سی پریزنٹیشن تھی اور اس میں کہیں بھی پلانٹ یا ایٹمی توانائی کے خلاف کوئی تاثر نہیں دیا گیا تھا۔

اس کام کے بعد، اسے کمپنی کے نائب صدر برائے مالیاتی امور نے بلایا اور اس سے کمپنی مالیات پر پلانٹ کے ممکنہ اثرات کے بارے میں گفت گو کی۔ اس نے بتایا کہ اگر یہ پلانٹ تعمیر کیا گیا تو کمپنی خسارے میں چلی جائے گی جس سے کمپنی کے سٹاکس کو بھی زبردست نقصان ہوگا۔ بالآخر نائب صدر نے کہا کہ اگر متعلقہ لوگ مان گئے تو کمپنی 300 ملین ڈالر کا خسارہ برداشت کر کے، اس پراجیکٹ سے دست کش ہو جائے گی۔ اگر لوونز نے یہی معاملہ

الٹے سیدھے طریقے سے اُٹھایا ہوتا تو کمپنی کسی کو بھی حقائق نہ بتا پاتی اور نتیجتاً اپنے لیے تباہی کا گڑھا کھود لیتی۔ لیکن ایک مشترکہ بنیاد طے کر کے، موزوں متبادل کو جنم دینے کی کوشش کر کے، وہ ایک ایسے معاہدے پر متفق ہو گئے جس سے دونوں اطراف کو فائدہ پہنچا۔ لوونز کی اس فعال سرگرمی کے نتیجے میں ایک نیا رجحان پیدا ہو رہا ہے۔ دوسری الیکٹریکل کمپنیوں نے اسے ایٹمی احتیاج کو محدود کرنے اور ساتھ ہی ساتھ منافع میں اضافہ کرنے کے لیے اس سے مشاورت کے کئی معاہدے کر لیے ہیں۔

سان لوئی ویلی، کولوراڈو اور نیومیکسیکو میں کاشت کاروں سے متعلق ایک اور معاملہ تھا۔ وہاں وہ، روایتی طور پر، توانائی کے بنیادی ذریعے کے طور پر آگ جلانے کے لیے لکڑیاں جمع کیا کرتے تھے۔ لیکن زمین داروں نے اس جگہ، جہاں وہ لکڑی کا ذخیرہ کرتے تھے، چاروں جانب باڑ لگا دی۔ وہ بہت غریب لوگ تھے۔ لیکن ان کے بعض لیڈروں نے کسانوں کو سمجھایا کہ ان حالات میں خرابی کے بجائے ایک نیا موقع ملا ہے۔ نتیجتاً انہوں نے دنیا کا کامیاب ترین شمسی پراجیکٹ شروع کر دیا۔ اجتماعی قوت اور نیک نامی ـــــ جس کا وہ پہلے کبھی سوچ بھی نہیں سکتے تھے ـــــ علیحدہ حاصل ہوئی۔

اوساگا آئیوا میں بھی لوونز اسی طرح کا ایک مسئلہ سامنے لایا۔ جہاں ایندھن کی مقامی کوآپریٹو سوسائٹی نے یہ فیصلہ کیا کہ وہاں توانائی کا مؤثر استعمال نہیں ہو رہا ہے۔ گھروں کے ٹمپریچر کو کنٹرول کرنے اور ایندھن بچانے کی مہم شروع کی گئی۔ یہ تحریک اتنی شاندار رہی کہ کوآپریٹو نے اپنے سارے قرضے ادا کر دیے۔ دو سال میں اس نے تین دفعہ توانائی کی قیمت کم کی اور 3800 افراد کے اس ٹاؤن میں، ایندھن کے اخراجات میں 1.6 ملین ڈالر سالانہ کی بچت کی گئی اور ساتھ امداد باہمی کا تصور بھی اجاگر ہوا۔ مطلوبہ نتیجے کے حصول کے لیے اقدامات سے آگاہی کے ذریعے حاکمیت اور تحفظ کا احساس بھی بڑھا۔ اکٹھے کام کرنے اور اقدامات اٹھانے سے پیدا شدہ نیک نامی اور کمیونٹی جذبہ جیسے دوسرے فوائد، پیسے کی بچت سے کم اہم نہیں تھے۔ اس طرح کے بہت سے مثبت رجحانات چند ولولہ انگیز ترغیب سازوں کے ہاتھوں باآسانی پیدا کیے جا سکتے ہیں۔

کمپیوٹر کی دنیا میں ایک کہاوت ہے۔ "GIGO ـــــ کوڑا کرکٹ اندر، کوڑا کرکٹ باہر۔" اس کا مطلب ہے کہ اگر آپ خراب، ناقص یا ادھوری معلومات کمپیوٹر میں ڈالیں گے تو آپ کو نتائج بھی اسی طرح کے حاصل ہوں گے۔ ہمارے کلچر میں بہت سے لوگ معلومات اور

مشاہدات کی روز مرہ Input کو، آج بھی کوئی خاص شعوری اہمیت نہیں دیتے۔ تازہ ترین اعداد و شمار کے مطابق ایک عام امریکی سات گھنٹے ٹی وی دیکھتا ہے۔ یو ایس نیوز اور ورلڈ رپورٹ کا کہنا ہے کہ گریڈ 9 اور گریڈ 12 تک کے وقفے میں بالغ نوجوان اوسطاً 18 ہزار قتل دیکھیں گے۔ وہ بائیس ہزار گھنٹے ٹی وی دیکھ رہے ہوں گے۔ یعنی بارہ سال کی تعلیم کے دوران میں کلاس میں گزرے ہوئے وقت سے دوگنا۔ یہ بڑا اہم معاملہ ہے کہ ہم اپنے نوجوانوں کے ذہن میں کیا بھرے جا رہے ہیں اور اس کے بعد ہم ان سے یہ توقع بھی کریں کہ وہ زندگی میں آگے بڑھنے اور اسے خوش گوار بنانے کی اہلیت بھی پیدا کریں۔ ہمارا عمل بھی کمپیوٹر کی طرح ہوتا ہے۔ اگر ہم اندرونی ذہنی تصاویر کی تشکیل اس طرح کریں کہ مشین گنوں کے ذریعے دیہاتوں کو اڑا دینے سے ماحول صاف ہوتا ہے یا غیر صحت مندانہ، بے کار خوراک ہی وہ شے ہے جو دراصل کامیاب لوگوں کی غذا ہے۔ تو یہ تصاویر ہمارے رویے کو متعین کر رہی ہوں گی۔

رویوں کو متعین اور کنٹرول کرنے والے اندرونی تصورات کی تشکیل کی طاقت اب ہم میں ہمیشہ سے کہیں زیادہ ہے۔ تاہم اس بات کی کوئی ضمانت نہیں کہ ہم اسے بہتری کے لیے ہی تشکیل دیں گے۔ بہرحال ممکنہ طاقت موجود ہے اور ہمیں اس کے متعلق کچھ نہ کچھ کرنا شروع کر دینا چاہیے۔ بطور قوم کے اور کرہِ ارض کے باسی کے، ہمارے سامنے موجود اہم ترین معاملات، ہمارے پیدا کردہ خاکوں اور وسیع پیمانے کی تصاویر کی اقسام سے متعلق ہیں۔

لیڈر شپ کا دوسرا نام رجحانات کو جنم دینا ہے، اور اس کتاب کا حقیقی پیغام یہی ہے۔ اب آپ کو علم ہے کہ بہترین انداز میں معلومات کو پراسس کرنے کے لیے ذہن کو کس طرح چلایا جاتا ہے۔ آپ یہ بھی جانتے ہیں کہ ناکارہ ابلاغ کی آواز کو کم اور اس کی چمک دمک کو ختم کس طرح کیا جاتا ہے اور اپنی قدروں میں پائے جانے والے تضادات کو کس طرح حل کیا جاتا ہے۔ لیکن اگر آپ واقعی فرق پیدا کرنے چاہتے ہیں تو آپ کو یہ بھی معلوم ہونا چاہیے کہ لیڈر کیسے بنا جاتا ہے، ترغیبی مہارتیں کیسے حاصل کی جاتی ہیں اور دنیا کو کیسے بہتر بنایا جا سکتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو اپنے بچوں، اپنے ملازموں، کاروباری حصہ داروں اور اپنی دنیا کے لیے کس طرح زیادہ مثبت اور مہارت انگیز ماڈل بننا ہے۔ آپ یہ کام انفرادی ترغیب کے ذریعے بھی کر سکتے ہیں اور وسیع پیمانے کی ترغیب کے ذریعے بھی۔

حواس باختگی کے عالم میں دوسرے انسانوں کے ساتھ وحشیانہ سلوک کرنے والے ریمبو کے تصور سے متاثر ہونے کے بجائے، ممکن ہے آپ اپنی زندگی کو ایسے توانا پیغامات کے

ابلاغ کے لیے وقف کرنا چاہیں جو دنیا کو آپ کی پسندیدہ شکل دینے میں ممد و معاون ہوں۔

یاد رہے، دنیا پر ترغیب سازوں کی حکمرانی ہے۔ اس کتاب میں جو کچھ آپ نے جانا یا سیکھا اور اپنے اردگرد جو کچھ بھی دیکھتے ہیں، آپ کو یہی بتاتا ہے۔ انسانی رویے، اوجِ کمال، اثر اندازی، مثبت انگیزی کے متعلق، اگر آپ اپنی اندرونی تصاویر کو خارجی رخ دے سکیں تو آپ اپنے بچوں، اپنی برادری، اپنے ملک اور اپنی دنیا کی مستقبل کی سمت تبدیل کر سکتے ہیں۔ اسے اسی وقت بدل ڈالنے کی ٹیکنالوجی ہمارے پاس ہے میرے خیال میں ہمیں اسے استعمال میں لانا چاہیے۔

اور یہ کتاب حقیقتاً اسی ٹیکنالوجی کے بارے میں ہے۔ یہ آپ کی ذاتی قوت کو زیادہ سے زیادہ بڑھاتی ہے، اپنی کسی بھی کوشش میں مؤثر اور کامیاب ہونا سکھاتی ہے۔ لیکن موت کے منہ میں جاتے ہوئے سیارے کا حکمران ہونے کا نہ کوئی فائدہ ہے اور نہ کوئی اہمیت۔ اتفاق رائے کے فریموں کی اہمیت، تعلقات کی نوعیت، کامرانی کی ماڈلنگ، کامیابی کی ترتیب و تشکیل اور وہ سب باتیں، جن کا اس کتاب میں تذکرہ ہوا ہے اسی وقت بہترین فعالیت دکھاتے ہیں۔ جب انہیں نہ صرف اپنے لیے بلکہ دوسروں کے لیے بھی مثبت انداز میں استعمال کیا جائے۔

اتحاد و اتفاق میں ہی حتمی قوت ہوتی ہے۔ یہ تنہا کام کرنے سے نہیں بلکہ اکٹھے کام کرنے سے پیدا ہوتی ہے۔ اب ہمارے پاس لمحے بھر میں لوگوں کے خیالات میں تبدیلی لانے کی ٹیکنالوجی موجود ہے۔ یہی وقت ہے کہ اسے سب کی بہتری کے لیے، مثبت انداز میں استعمال کیا جائے۔ تھامس ولف نے کہیں لکھا تھا، ''دنیا میں کوئی ایسی چیز نہیں ہے جو کامیابی کے جذبے کو کسی شخص سے علیحدہ کر سکے۔'' کامیابی و کامرانی کا حقیقی چیلنج یہی ہے کہ ان مہارتوں کو وسیع پیمانے پر، نہ صرف خود اپنے لیے بلکہ دوسروں کے لیے بھی ایسے حقیقی مثبت انداز میں توانا کرنے میں استعمال کیا جائے جو وسیع، خوش گوار، مشترکہ کامیابیوں کو جنم دیں۔ ان مہارتوں کے استعمال کا صحیح وقت یہی ہے۔

اکیسواں باب

دائمی کامرانی: انسانی چیلنج

''آدمی ان چیزوں کا مجموعہ نہیں، جو اس کے پاس ہیں بلکہ ان تمام چیزوں کے لیے، اس کی جدوجہد اور کارکردگی کا نام ہے جو اس وقت اس کے پاس نہیں لیکن، ممکنہ طور پر، وہ اس کے پاس ہونی چاہئیں۔''—— ژاں پال سارتر

ہم نے (اس کتاب میں) اکٹھے ایک لمبا سفر کیا ہے، مزید کتنا آگے آپ جانا چاہتے ہیں، اس کا فیصلہ آپ کو کرنا ہے۔ اس کتاب نے آپ کو ایسے آلات، مہارتیں اور نظریات دیے ہیں جو آپ کی زندگی بدل سکتے ہیں۔ لیکن آپ ان کے ساتھ کیا کچھ کریں گے، اس کا انحصار صرف آپ پر ہے۔ اس کتاب کو ایک طرف ڈال کر، آپ کو تھوڑی بہت آگاہی کا احساس ہوگا اور پھر آپ اپنے روزمرہ معاملات میں پہلے کی طرح مصروف ہو جائیں گے یا اپنی زندگی اور اپنے ذہن کو صحیح کنٹرول کرنے کے لیے واضح کوششوں کا آغاز کر دیں گے۔ آپ ایسی زبردست کیفیات اور تصورات پیدا کر سکتے ہیں جو آپ کے اور آپ کے قرابت داروں کے لیے معجزوں کو جنم دیں گے۔ لیکن یہ سب کچھ اس وقت ہوگا، جب آپ ایسا کرنا چاہیں گے۔

آیئے، اب تک کی آگہی اور جان کاری کے اہم نکات کا دوبارہ جائزہ لیں۔ آپ کو اچھی طرح علم ہے کہ اس کرے پر موجود طاقت وَرترین آلہ وہ بائیو کمپیوٹر ہے جو آپ کے دونوں کانوں کی درمیانی جگہ پر واقع ہے۔ صحیح طریقے سے کام کرتے ہوئے، آپ کا یہ ذہن، آپ کو اپنے خوابوں سے بھی کہیں زیادہ بہتر زندگی کی تعبیر دے سکتا ہے۔ آپ کو حتمی کامیابی کا فارمولا معلوم ہے: اپنے ہدف کو پہچانیے، عملی قدم اٹھایئے، اپنے ماحصل کو جاننے کے لیے حسیاتی فعالیت(sensory acuity) میں اضافہ کیجیے اور مطلوبہ ہدف کے حصول تک اپنے رویے کو

تبدیل کرتے جایے۔ آپ کو یہ بھی پتا ہے کہ ہم ایک ایسے شان دار دَور میں رہ رہے ہیں جہاں کامیابی ہم میں سے ہر شخص کے لیے موجود ہے لیکن یہ ملتی صرف عملی اقدامات کرنے والوں کو ہے۔ علم یقیناً اہم ہے لیکن یہ اکیلا کافی نہیں۔ بہت سے لوگوں کے پاس سٹیو جابز یا ٹیڈ ٹرنر جتنی آگاہی اور علم ہوتا ہے لیکن جس نے علمی اقدام اٹھا لیا، اس نے شان دار نتائج پیدا کیے اور دنیا کو تبدیل کر ڈالا۔

آپ نے ماڈلنگ کی اہمیت کو بھی بخوبی سمجھا ہے۔ آپ اسے مشاہدے یا الٹے سیدھے اقدامات کے ذریعے بھی سیکھ سکتے ہیں—— یا ماڈل کرنا سیکھ کر، ناقابل یقین حد تک تیز رفتاری سے آگے بڑھ سکتے ہیں۔ کسی بھی فرد کا پیدا کردہ ہر نتیجہ، کسی خاص ترتیب میں اقدامات کے کسی خاص سیٹ کا حامل تھا۔ آپ باکمال لوگوں کے اندرونی اقدامات (ذہنی) اور خارجی اقدامات (طبعی یا جسمانی) کی ماڈلنگ کر کے، کسی چیز پر عبور حاصل کرنے کے وقت کو انتہائی مختصر کر سکتے ہیں۔ چند گھنٹوں، چند دنوں یا چند سالوں میں، اس کا انحصار کام کی نوعیت پر ہے، وہ حقیقت دریافت کر سکتے ہیں، جسے جاننے میں اُنھیں مہینے یا سالوں کا وقت لگا تھا۔

آپ یہ بھی جان چکے ہیں کہ آپ کی زندگی کی کوالٹی دراصل آپ کے ابلاغ کی کوالٹی ہے۔ ابلاغ کی دو صورتیں ہوتی ہیں۔ پہلی صورت اس ابلاغ کی ہے جو آپ اپنے آپ سے کرتے ہیں۔ کسی بھی واقعے کی معنویت دراصل وہ ہوتی ہے جو آپ اسے دیتے ہیں۔ آپ اپنے ذہن کو طاقت وَر، مثبت اور توانائی دینے والے سگنلز بھیجتے ہیں جو ہر چیز کو آپ کے لیے فعال کر دے گا یا آپ اپنے ذہن کو یہ پیغام دے سکتے ہیں کہ یہ کام آپ کی طاقت سے باہر ہے۔ اہل کمال کسی بھی صورت حال کو اپنے لیے کارآمد بنا لیتے ہیں—— جیسے ڈبلیو مائیکل، جیولیو ایگلیسیاز، کمانڈر جیری کافی جو خوف ناک ایسے کو بھی مکمل فتح میں بدل ڈالتے ہیں۔ ہم ماضی میں نہیں جا سکتے۔ جو کچھ ہو چکا، اسے بھی ہم بدل نہیں سکتے۔ لیکن ہم اپنی ذہنی تصاویر کو کنٹرول ضرور کر سکتے ہیں تاکہ وہ ہمیں مستقبل کے لیے کچھ مثبت انداز دے سکیں۔ ابلاغ کی دوسری شکل وہ ہے جو ہم دوسروں کے ساتھ کرتے ہیں۔ ہماری دنیا کو بدل ڈالنے والے لوگ کمال کے ماہرین ابلاغ تھے۔ لوگ کیا چاہتے ہیں، یہ معلوم کرنے کے لیے، آپ اس کتاب کی ہر چیز استعمال کر سکتے ہیں تاکہ آپ موثر، ماہر اور شان دار ابلاغ کار بن سکیں۔

آپ نے یقین کی زبردست طاقت کے بارے میں بھی جان کاری لی ہے۔ مثبت یقین آپ کو زبردست ماہر بنا سکتے ہیں۔ منفی یقین آپ کو شدید نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ آپ کو

کیفیت اور فزیالوجی کی قوت کے بارے میں بھی خاصی آ گاہی ہوئی ہے۔ آپ وہ ترتیب اور حکمت عملیاں بھی سیکھ چکے ہیں جو لوگ عموماً استعمال کرتے ہیں۔ لوگوں سے تعلقات کیسے پیدا کیے جاتے ہیں، یہ بھی آپ کے علم ہے۔ ری فریمنگ اور اینکرنگ کی زبردست ٹیکنیکس بھی آپ کو معلوم ہیں۔ مہارت اور جامعیت کے ساتھ کیسے ابلاغ کیا جاتا ہے۔ گفتگو کے تاثر کو نقصان پہنچانے والی فضول اور بے ہودہ باتوں سے کس طرح بچا جاتا ہے۔ دوسروں سے موثر ابلاغ کے حصول کے لیے جامعیت کا ماڈل کس طرح استعمال ہوتا ہے۔۔ یہ سب کچھ آپ اچھی طرح جان چکے ہیں۔

کامیابی کے راستے میں پانچ رکاوٹوں کا بھی آپ کو علم ہے۔ ذاتی رویے منظم کرنے والے اصولوں کے طور پر کام آنے والے میٹا پروگراموں اور قدروں کے متعلق بھی آپ سیکھ چکے ہیں۔

میں ہرگز یہ توقع نہیں کرتا کہ یہ کتاب ختم کرنے کے بعد، آپ بالکل ہی تبدیل شدہ فرد ہوں گے۔ بعض باتیں، جن پر ہم گفتگو کر چکے ہیں، دوسروں کی نسبت آپ کو آسان محسوس ہوں گی۔ لیکن زندگی کے مسلسل عملی اثرات ہوتے ہیں۔ تبدیلیاں مزید تبدیلیوں کو جنم دیتی ہیں۔ نشوونما مزید نشوونما کا باعث بنتی ہے۔ تبدیلی کا آغاز کر کے، آہستہ آہستہ، جزئیاتی نشوونما کے ذریعے، آپ اپنی زندگی میں ہموار تبدیلی لا سکتے ہیں۔ ایک ساکن جھیل میں پتھر کا ٹکڑا پھینکنے کی طرح، آپ ایسے ارتعاش پیدا کر سکتے ہیں جو مستقبل میں زیادہ بڑے اور اہم ہو سکتے ہیں۔ عمومی انداز میں دیکھا جائے تو بظاہر بہت معمولی چیز زبردست فرق پیدا کرنے کا باعث بن جاتی ہے۔

ایک ہی عمومی سمت میں اشارہ کرتے دو تیروں کا سوچیے۔ ان میں سے کسی میں بھی اگر سمت کا معمولی فرق ڈال دیا جائے، اسے تین یا چار درجے مختلف سمت کی طرف کر دیا جائے تو شروع میں شاید اس تبدیلی کا احساس تک نہ ہو لیکن اگر آپ اس سمت کو گزوں اور میلوں کے حساب سے دیکھتے جائیں۔ فرق زیادہ اور بڑا ہوتا چلا جائے گا، یہاں تک کہ ان دونوں راستوں میں کوئی تعلق ہی باقی نہیں رہے گا۔

یہ کتاب آپ کے لیے یہی کچھ کر سکتی ہے۔ یہ آپ کو راتوں رات نہیں بدل سکتی۔ (ایک صورت البتہ ہے کہ آپ آج رات سے ہی کام کرنا شروع کر دیں) لیکن اگر آپ اپنا ذہن چلانا جانتے ہیں، اگر آپ ترتیب، ذیلی جہتیں، قدریں اور میٹا پروگرامز کو سمجھتے ہیں اور ان

کا استعمال کرتے ہیں، ہفتوں، مہینوں اور سال میں آنے والے فرق، آپ کی زندگی کو بدل کر رکھ دیں گے۔ ماڈلنگ جیسی، اس کتاب میں مذکور کئی چیزیں کسی نہ کسی شکل میں، آپ پہلے بھی کر رہے ہوتے ہیں۔ کچھ نئی چیزیں بھی ہیں۔ اتنا یاد رکھیے کہ زندگی میں ہر چیز مسلسل تکثیری نوعیت کی ہوتی ہے۔ اگر آج اس کتاب میں موجود اصولوں میں سے کسی کو آپ استعمال کرتے ہیں تو گویا آپ نے ایک قدم اٹھا لیا۔ آپ نے کسی مقصد کو متحرک کر ڈالا اور ہر مقصد یا وجہ کسی اثر یا نتیجے کو جنم دیتا ہے اور ہر نتیجہ پچھلے نتائج پر اکٹھا ہو کر ہمیں کسی سمت میں ڈالتا ہے اور ہر سمت کی کوئی نہ کوئی منزل ہوتی ہے۔

> ''عموماً زندگی کا ہدف دو چیزیں ہوتی ہیں۔ پہلا ہدف اپنی مطلوبہ شے کا حصول اور اس کے بعد، دوسرا ہدف اس سے لطف اندوز ہونا ہے۔''
> —— لوگان پیئرسال سمتھ

اور یہ ہے قابل غور آخری سوال۔ فی الحال آپ کس سمت میں جا رہے ہیں؟ اگر آپ اپنی موجودہ سمت میں ہی رواں دواں رہتے ہیں تو اگلے پانچ یا دس سال میں آپ کہاں ہوں گے؟ اور کیا یہ وہی منزل ہے جہاں آپ پہنچنا چاہتے ہیں؟ اپنے ساتھ ایمان داری برتیے۔ جان فیز برٹ نے ایک دفعہ کہا تھا کہ مستقبل کی پیش گوئی کا بہترین طریقہ، موجودہ واقعات کے واضح تصور کے حصول سے عبارت ہے۔ یہی کچھ آپ کو اپنی زندگی میں کرنے کی ضرورت ہے۔ چنانچہ جب آپ کتاب ختم کر لیں تو بیٹھ کر سوچیے کہ آپ کس سمت میں جا رہے ہیں اور کیا واقعی یہی آپ کی مطلوبہ سمت ہے؟ اگر نہیں تو میں اسے بدلنے کا مشورہ دوں گا۔ اگر اس کتاب نے آپ کو کچھ آگہی دی ہے تو یہ روشنی کی رفتار کے ساتھ، مثبت تبدیلی کے امکان کے بارے میں ہے—— ذاتی اور عالمی، دونوں سطحوں پر۔ حتمی قوت کا مطلب ہے: تبدیلی، مطابقت، نشوونما اور ابھرنے کی صلاحیت۔ لامحدود طاقت کا قطعی یہ مطلب نہیں کہ آپ ہمیشہ کامیاب ہوں یا کبھی ناکام نہ ہوں۔ لامحدود طاقت کا اصل مفہوم یہ ہے کہ آپ ہر انسانی تجربے سے سیکھتے ہیں اور کسی نہ کسی طرح اسے اپنے کام میں لاتے ہیں۔ یہی وہ لامحدود طاقت ہے: اپنے تصورات میں تبدیلی لانے کی، اپنے عملی اقدامات کو بدل ڈالنے کی اور اپنے اخذ شدہ نتائج تبدیل کرنے کی۔ ایک دوسرے کا خیال کرنے، محبت اور دیکھ بھال کی، یہی وہ لامحدود طاقت ہے جو آپ کی زندگی کی کوالٹی میں زبردست فرق پیدا کر سکتی ہے۔

آپ کی زندگی میں تبدیلی لانے اور کامیابیوں کے تسلسل کا ایک اور طریقہ، میں آپ کو تجویز کرنا چاہوں گا۔ ایک ایسی ٹیم تلاش کیجیے جس کے ہمراہ آپ کھیلنا چاہتے ہیں۔ یاد رہے کہ ہم طاقت کے اس مفہوم پر ــــ لوگ اجتماعی طور پر کیا کچھ کر سکتے ہیں ــــ حتمی قوت لوگوں کے مل جل کر کام کرنے میں ہے، علیحدہ علیحدہ کام کرنے میں نہیں، اس اکٹھ یا شراکت کا مطلب، آپ کے گھرانے کے افراد یا آپ کے اچھے دوست بھی ہو سکتے ہیں۔ آپ کے کاروباری حصہ دار بھی ہو سکتے ہیں اور وہ افراد بھی جن کے ساتھ آپ کام کرتے ہیں۔ آپ یقیناً زیادہ محنت اور جاں فشانی سے کام کر رہے ہوں گے بشرطیکہ، آپ دوسروں کے ساتھ، ساتھ اپنے لیے بھی کام کر رہے ہوں۔ آپ زیادہ دیتے ہیں تو حاصل بھی زیادہ کرتے ہیں۔

اگر آپ لوگوں سے ان کی زندگی کے شان دار ترین تجربے کے بارے میں پوچھیں تو وہ عموماً کسی اجتماعی تجربے کا ذکر کریں گے۔ بعض اوقات تو واقعتاً ایسا ہوتا ہے۔ مثلاً: کھلاڑیوں کی ٹیم کا مشترکہ تجربہ کبھی نہیں بھول سکتا۔ بعض اوقات یہ کاروباری افراد کی مشترکہ محنت کے صلے کی شکل میں ہوتا ہے۔ یوں بھی ہوتا ہے کہ ٹیم آپ کے گھر کے افراد یا آپ کی بیوی پر مشتمل ہوتی ہے۔ ٹیم کی ہمراہی آپ کو چاق چوبند کرتی ہے اور اس طرح آپ آگے بڑھتے ہیں۔ بعض اوقات آپ تنہا وہ کچھ نہیں کر پاتے جو ٹیم کے ارکان کے تعاون اور ان کے پیش کردہ چیلنج کی وجہ سے آپ لیے کرنا ممکن ہو جاتا ہے۔ لوگ دوسروں کے لیے ایسے کام انجام دے ڈالتے ہیں، جو وہ اپنے لیے نہیں کر پاتے اور انہیں لوگوں سے اس کا جو بدلہ ملتا ہے، وہ ان کے کام کی اہمیت کو ظاہر کرتا ہے۔

اگر آپ زندہ ہیں تو آپ کسی نہ کسی ٹیم میں ہیں۔ یہ آپ کا گھرانہ، آپ کے تعلقات، آپ کا کاروبار، آپ کا شہر، آپ کا ملک، آپ کی دنیا، غرض کچھ بھی ہوسکتا ہے۔ آپ باہر بیٹھ کر کھیل دیکھ سکتے ہیں اور چاہیں تو ان میں شامل ہو کر کھیل بھی سکتے ہیں۔ میرا یہ مشورہ ہے کہ آپ کھلاری بنیں۔ شکار میں شامل ہوں۔ دنیا کے معاملات میں حصہ لیں۔ کیوں کہ جتنا آپ زیادہ دیتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ کو حاصل ہوتا ہے۔ اس کتاب میں دی گئی مہارتیں، جتنی زیادہ آپ استعمال کریں گے، اپنے لیے بھی اور اوروں کے لیے بھی، وہ منافع کی صورت میں اتنا ہی زیادہ آپ کو لوٹائیں گی۔

اور ایسی ٹیم میں شامل ہونا یقینی بنایے جو آپ کو چیلنجز دے۔ چیزوں کے لیے، راستے سے بھٹک جانا بہت آسان ہوتا ہے۔ کیا کیا جائے اور کیا نہ کیا جائے ــــ یہ جاننا بھی

بہت آسان ہوتا ہے۔ لگتا ہے جیسے زندگی اسی طرح گزاری جاتی ہے۔ زندگی کو کھینچنے والی کشش ثقل، اسے نچلی سمت لے جاتی ہے۔ ہم سبھی کے پاس بہت سے فراغت کے ایام ہوتے ہیں۔ ایسا بہت سا وقت ہوتا ہے، جب ہم اپنی آگہی کو بالکل استعمال نہیں کرتے۔ لیکن اگر ہم خود کو کامیاب لوگوں ــــ جو آگے بڑھتے رہتے ہیں، مثبت سوچ اور نتائج پر توجہ مرکوز رکھنے اور ہماری مدد کرنے والے ہیں ــــ کے درمیان موجود پائیں تو اس طرح ہمارے لیے بھی آگے بڑھنے، زیادہ کارکردگی دکھانے اور زیادہ حصہ بٹانے کا چیلنج پیدا ہوگا۔ اگر آپ خود کو ایسے لوگوں کے ماحول میں دیکھیں جو آپ کی صلاحیتوں سے کم تر مقام پر آپ کو ہرگز نہ ٹکنے دیں تو یہ آپ کے لیے ایسا زبردست تحفہ ہوگا جس کی تمنا غالباً ہر کسی کو ہوگی۔ اکٹھے ہونا ایک زبردست ہتھیار کی طرح ہے۔ اپنے اردگرد ایسے لوگوں کی موجودگی یقینی بنایے جو اپنی شراکت کے ذریعے، آپ کو ایک بہتر انسان بننے میں مدد دیں۔

کسی ٹیم سے دلی وابستگی کے بعد، اعلیٰ ترین کامیابی کا چیلنج، اس کا لیڈر بننا ہوتا ہے۔ اس کا مطلب فارچون 500 کمپنی کا صدر بننا بھی ہوسکتا ہے اور بہترین استاد بننا بھی، اچھا صنعت کار یا اچھے والدین بننا بھی۔ اچھے لیڈروں کے پاس جامعیت کی طاقت ــــ یعنی عظیم تبدیلیوں کی بنیاد چھوٹی چھوٹی باتیں ہوتی ہیں ــــ کی حس کی بھرپور آگہی ہوتی ہے۔ انہیں پتا ہوتا ہے کہ ان کا ہر قول اور فعل لوگوں میں طاقت پیدا کرنے میں کتنا اہم کردار ادا کرتا ہے۔

میری زندگی میں بھی ایسا ہوا تھا۔ میں جن دنوں ہائی اسکول میں ہوا کرتا تھا، تو میرے ایک سپیچ ٹیچر نے، ایک دن کلاس کے بعد مجھے رکنے کے لیے کہا۔ میں پریشان ہوگیا کہ مجھ سے آخر کیا غلطی ہوگئی ہے۔ انہوں نے مجھ سے کہا، ''رابنز! میرے خیال میں تم میں اچھا مقرر بننے کی شان دار صلاحیت ہے اور میں تمہیں اگلے ہفتے ہونے والے مقابلے میں، اپنے سکول کے لڑکوں کے ساتھ، شرکت کی دعوت دیتا ہوں۔'' میرے وہم و گمان میں بھی نہیں تھا کہ میں مقرر بن سکتا ہوں لیکن وہ بڑے پُراعتماد تھے۔ میں نے ان کی بات پر یقین کرلیا۔ ان کے اس پیغام نے میری زندگی بدل کر رکھ دی۔ اسی وجہ سے، میں اپنے پیشے میں ایک پُراعتماد ابلاغ کار بن کر ابھرا۔ انہوں نے ایک چھوٹی سی بات کی اور اس سے میری زندگی ہمیشہ کے لیے بدل گئی۔

آپ کے اقدامات سے، وہ چھوٹے ہوں یا بڑے، کیا نتیجہ نکلے گا ــــ اس کے

پیشگی اندازے کی اہلیت کے لیے مناسب قوت اور بصیرت کا ہونا ہی دراصل لیڈر شپ کا چیلنج ہوتا ہے۔ اس کتاب میں دی گئی ابلاغی مہارتیں، یہ خصوصیات پیدا کرنے کے لیے اہم طریقے پیش کرتی ہیں۔ ہمارے کلچر کو کامیابی کے زیادہ ماڈل، کامرانی کی زیادہ علامتیں درکار ہیں، میری زندگی، میرے ان اساتذہ اور ناصحوں کی مرہونِ منت ہے جنہوں نے مجھے انتہائی کارآمد معلومات دیں۔ ان میں سے کچھ نہ کچھ کو، اپنے لوگوں تک پہنچانا میری زندگی کا ایک اہم مقصد ہے اور مجھے امید ہے کہ یہ کتاب آپ کی کارکردگی میں معاون ہوگی اور میں اپنے عمل سے بھی یہی کرنے کی کوشش کرتا ہوں۔

جم روہن نامی ایک صاحب میرے پہلے ناصح تھے۔ انہوں نے مجھے سکھایا کہ زندگی میں خوشی اور کامیابی کا دارومدار اس پر نہیں کہ کیا کچھ ہم حاصل کر لیتے ہیں بلکہ اس پر ہے کہ ہم زندگی کیسے گزارتے ہیں۔ اپنے پاس موجود چیزوں سے ہم کیا کرتے ہیں، دراصل ہماری زندگی کی کوالٹی میں سب سے بڑا فرق اسی سے پیدا ہوتا ہے۔ انہوں نے ہی مجھے یہ آگہی دی کہ چھوٹی چھوٹی چیزیں بھی، زندگی میں زبردست فرق پیدا کر دیتی ہیں۔ مثلاً: انہوں نے مجھے بتایا کہ مجھے ہمیشہ دو چوتھائی شخص رہنا چاہے۔ انہوں نے جوتے کی چمک کی مثال دی۔ فرض کریں کہ جوتے چمکانے والا آدمی کمال کا کام کر رہا ہے۔ وہ سیٹی بجاتے ہوئے، جوتے کو چمکائے جا رہا ہے۔ وہ آپ کی ایک اہم خدمت بجا لا رہا ہے۔ جم نے کہا کہ جب تم اسے پیسے دینے کے لیے جیب میں ہاتھ ڈالتے ہو اور سمجھ نہیں آتا کہ اسے چونی دی جائے یا اٹھنی، تو ہمیشہ اسے زیادہ والی رقم دو۔ تم یہ کام صرف اس کے لیے ہی نہیں، بلکہ اپنے لیے بھی کر رہے ہو گے۔ اگر تم نے اسے محض چونی دے دی اور دن میں کسی وقت جوتے پر تمہاری نگاہ پڑی اور تم نے سوچا کہ میں نے اسے صرف ایک چونی دی تھی، مجھے اس کے اتنا اچھا کام کرنے پر، اتنی گری ہوئی حرکت نہیں کرنی چاہیے تھی۔ اگر تم اسے اٹھنی دو گے تو غالباً تم اپنے بارے میں زیادہ بہتر محسوس کرو گے۔ اگر تم اسے اصول بنا لو کہ کسی سے بھی کوئی چیز لیتے ہوئے، تم اس کی پلیٹ میں کچھ زیادہ رقم ڈالو گے تو کیسا رہے گا؟ اگر تم اپنے ذہن میں، خود سے، یہ پکا عہد کر لو کہ تم ہمیشہ کسی بوائے سکاؤٹ یا گرل گائیڈ سے ہی ایسی چیزیں خریدو گے تو کیسا لگے گا؟ اگر تم اپنے دوستوں کو، بسا اوقات، محض یہ کہنے کے لیے فون کر لیا کرو: ''کوئی خاص بات نہیں، بس ایسے ہی فون کر لیا تھا۔ میں تمہیں صرف یہ بتانا چاہتا تھا کہ مجھے تم سے دلی لگاؤ ہے —— بس یہی بتانا تھا۔'' تو کیا محسوس ہوگا؟ اگر تم ان لوگوں کو، جو کبھی تمہارے کسی کام آئے ہیں، شکریے کی چند

لائنیں لکھ بھیجنا اپنی عادت بنالو تو کیسا رہے گا؟ اگر تم دوسروں کی زندگی بہتر بنانے کے عمل سے، زندگی سے زیادہ لطف اندوز ہونے کی مثالی اور نئے راستے کھولنے کے لیے شعوری وقت اور کوششیں صرف کرتے رہیں تو کیسا احساس ہوگا؟ یہی تو زندگی کا طور طریقہ ہے۔ وقت ہم سب کے پاس ہے۔ زندگی کی کوالٹی کے سوال کا جواب اس بات پر ہے کہ ہم اسے صرف کس طرح کرتے ہیں۔ کیا ہم ایک خاص پیٹرن کا شکار ہو جاتے ہیں یا ہم اسے مثالی اور خاص بنانے کے لیے مسلسل کام کرتے رہتے ہیں۔ بظاہر یہ معمولی سی چیز لگتی ہے لیکن ان تمام معمولی چیزوں کا اثر، اپنی شخصیت کے متعلق آپ کے احساسات پر انتہائی طاقت ور ہوتا ہے۔ یہ آپ کی اندرونی (ذہنی) تصاویر — آپ کون ہیں — پر اور بعدازاں آپ کی کیفیات اور زندگی کی کوالٹی پر، اثر انداز ہوتی ہیں۔ میں نے اپنے آپ سے کیا ہوا، دو چوتھائی کا، عہد ہمیشہ پورا کیا ہے اور اس کے مہیا کردہ اجر یا انعام سے پوری طرح بہرہ وَر بھی ہوا ہوں۔ اب اس پر عمل پیرا ہونے کے لیے، میں اسے آپ کو پیش کرتا ہوں۔ مجھے یقین ہے کہ یہ فلسفہ آپ کی زندگی کو شان دار بنا سکتا ہے بشرطیکہ آپ پہلے سے ہی اس پر کاربند نہ ہوں۔

> ''اگر کوئی کیمسٹ اپنے دل کے اجزا میں سے ہمدردی، احترام، تعلق، صبر، معذرت، حیرانی اور عفو و دَرگزر کو نکال کر، ان کا ایک مرکب بنا سکتا ہے تو وہ محبت نامی جوہر کی تخلیق کر سکتا ہے۔'' — خلیل جبران

آخری بات، بطور ایک چیلنج، میں یہ کہنا چاہوں گا کہ آپ ان معلومات کو دوسروں کے ساتھ شیئر کریں، اس کی دو وجوہات ہیں۔ پہلی یہ کہ ہم جس چیز کو سیکھنا زیادہ ضروری سمجھتے ہیں، ہم وہ اوروں کو سکھاتے بھی ہیں۔ دوسروں کے ساتھ نظریات کے تبادلے سے ہمیں اس کی بازگشت سنائی دیتی ہے اور اس طرح ہمیں یاد رہتا ہے کہ زندگی میں ہماری قدریں اور یقین اہمیت کی حامل ہیں۔ دوسری وجہ یہ ہے کہ اس سے ناقابل یقین، ناقابل بیان خوشی اور راحت کا احساس جنم لیتا ہے، جب ہم کسی اور شخص کی زندگی میں حقیقی اہمیت کی حامل، مثبت تبدیلی لانے میں اس کی مدد کرتے ہیں۔

پچھلے سال، بچوں کے ایک پروگرام میں مجھے ایسا ہی ناقابل فراموش تجربہ ہوا۔ بارہ روزہ اس پروگرام میں ہم بچوں کو وہ سب باتیں سکھاتے ہیں، جو اس کتاب میں مذکور ہیں اور انہیں ایسے مشاہدات کراتے ہیں جو ایک مکمل بھرپور انسان کی، ان کی صلاحیتوں، ان کی آگہی

کی مہارتوں اور ان کے اعتماد کو بدل دیتے ہیں۔1984ء کے موسم گرما میں، ہم نے ایسی ہی ایک تقریب منعقد کی جس میں اولمپکس کی طرح، بچوں کو گولڈ میڈل دیے گئے۔ میڈل پر لکھا ہوا تھا، ''آپ جادو جگا سکتے ہیں۔'' یہ تقریب صبح کے دو بجے تک چلتی رہی۔ اس کی جذباتی اور خوش رنگ کیفیت بھلائے نہیں بھولتی۔

میں اپنے کمرے میں گھسا تو بری طرح تھکا ہوا تھا اور مجھے یہ بھی پتا تھا کہ اپنے اگلے پروگرام کے لیے، مجھے ہوائی جہاز پکڑنے کے لیے، صبح چھ بجے اٹھ جانا ہے۔ لیکن ایک عجیب سی سرشاری کی کیفیت بھی تھی جو عموماً کوئی اہم کام سرانجام دینے کے بعد ہوا کرتی ہے۔ تین بجے کے قریب، میں سونے ہی والا تھا کہ دروازے پر دستک سنائی دی۔ میں سوچ میں پڑ گیا کہ اس وقت کون آ سکتا ہے۔

دروازہ کھولا تو سامنے ایک لڑکے کو کھڑا پایا۔ اس نے کہا، ''مسٹر رابنز! مجھے آپ کی مدد کی ضرورت ہے۔'' میں نے اس سے کہا: کیا یہ ممکن نہیں کہ وہ اگلے ہفتے مجھے سان ڈیاگو میں مل لے۔ لیکن ساتھ ہی مجھے اس کے پیچھے کسی کی سسکیوں کی آواز سنائی دی۔ دیکھا تو پیچھے ایک چھوٹی سی لڑکی زاروقطار رو رہی تھی۔

میں نے پوچھا کہ کیا بات ہے۔ لڑکے نے بتایا کہ وہ گھر واپس نہیں جانا چاہتی۔ میں نے اسے اندر بلا لیا اور اسے اینکر کرنے کا سوچا تاکہ وہ بہتر اور بشاش ہو کر، گھر واپس جا سکے۔ لڑکے نے کہا کہ گھر جانا مسئلہ نہیں ہے۔ لڑکی گھر اس لیے نہیں جانا چاہتی کہ اس کا بھائی اسے عرصے سے زدوکوب کرتا ہے۔

حقیقت حال جان کر، میں نے: اپنے آلات —— جو اس کتاب میں مذکور ہیں —— استعمال کیے۔ اس کے ماضی کے منفی مشاہدات کی اندرونی تصاویر کو تبدیل کیا تاکہ وہ اس کے لیے مزید تکلیف کا باعث نہ ہوں۔ پھر میں نے اسے اس کی انتہائی توانا اور طاقت وَر کیفیات سے اینکر کیا اور پھر انہیں اس کی نئی تبدیل شدہ اندرونی تصاویر کے ساتھ منسلک کر دیا تاکہ اپنے بھائی پر نگاہ پڑتے ہی اس کی توانا کیفیات فوراً فعال ہو جائیں۔ اس سیشن کے بعد، لڑکی نے اپنے بھائی کو فون کرنے کا فیصلہ کیا۔ وہ بھرپور اعتماد کے ساتھ ٹیلی فون پر جا بیٹھی اور اس کے نمبر ملانے لگی۔ جاگ کر جونہی اس نے فون اٹھایا تو لڑکی نے کہا، ''بھائی!'' اس کے لہجہ میں ایسا طنطنہ اور رعب تھا کہ اس کے بھائی نے کبھی سوچا بھی نہ ہوگا۔'' میں نے تمہیں یہ بتانے کے لیے فون کیا ہے کہ میں سیدھی گھر آ رہی ہوں اور تم میری جانب نظر اٹھانے کی بھی جرات نہیں کرو

گے۔ اگر مجھے ذرا بھی محسوس ہوا کہ تم اپنی روش سے باز نہیں آ رہے تو انجام کی ذمہ داری تم پر ہو گی۔ ممکن ہے تمہیں زندگی کا بڑا حصہ جیل کی ہوا کھانی پڑے۔ ایک بھائی کے طور پر، مجھے تم سے محبت ہے مگر تمہاری بدمعاشیاں ناقابل برداشت ہیں۔ یاد رہے، یہ باتیں میں انتہائی سنجیدگی سے کہہ رہی ہوں۔ مجھے تم سے پیار ہے۔ اچھا خدا حافظ!'' اس کے بھائی کو پیغام مل گیا۔

ٹیلی فون رکھنے کے بعد، وہ زندگی میں شاید پہلی بار خود کو ہشاش بشاش اور توانا محسوس کر رہی تھی۔ اس نے جوشیلے لہجے میں، اپنے ساتھی کے کان میں کچھ کہا۔ دونوں کے چہروں پر مکمل سکون اور اطمینان تھا۔ اس رات، ان دونوں کے لیے کام کر کے مجھے جس سکون کا احساس ہوا، میں لفظوں میں بیان نہیں کر سکتا۔ لڑکے نے کہا کہ اسے سمجھ نہیں آ رہی کہ وہ مجھے اس کا معاوضہ کس طرح ادا کرے۔ میں نے کہا، لڑکی کی آنکھوں میں تبدیل شدہ امید، توانائی اور شکریے کی جھلک ہی میرا اصل معاوضہ ہے۔ اس نے کہا، ''نہیں، مجھے کسی نہ کسی انداز میں آپ کو معاوضہ ادا کرنا ہے۔'' پھر اس نے کہا، ''میرے پاس ایک چیز ہے جو میرے لیے بہت اہم ہے۔'' پھر وہ میرے نزدیک آیا، اس نے اپنا گولڈ میڈل اپنے گلے سے اتار کر میرے گلے میں پہنا دیا۔ انہوں نے مجھے پیار کیا اور یہ کہہ کر رخصت ہوئے کہ مجھے کبھی نہیں بھلا پائیں گے۔ ان کے جانے کے بعد، میں اوپری منزل میں جا کر، اپنے بستر پر لیٹ گیا۔ میری بیوی بیکی نے یہ سارا سلسلہ اپنی آنکھوں سے دیکھا تھا اور وہ اس وقت بڑی جذباتی ہو رہی تھی۔ ''تم کمال کے آدمی ہو!'' اس نے کہا، ''اس بچی کی زندگی میں زبردست تبدیلی آ گئی ہے۔'' میں نے کہا، ''شکریہ، پیاری بیگم! لیکن ان مہارتوں سے لیس کوئی شخص بھی اس کی مدد کر سکتا تھا۔'' بیکی نے کہا، ''بالکل درست! کوئی بھی مدد کر سکتا تھا مگر مدد تم نے کی۔''

''اگر آپ مناسب محبت ہی پھیلا سکیں تو آپ دنیا کے طاقت ور ترین شخص بن سکتے ہیں۔'' ——— ایمٹ فوکس

سو یہی اس کتاب کا حتمی پیغام ہے۔ عمل پسند بنو، حوصلہ اور ہمت کرو اور ایکشن لو۔ جو کچھ آپ نے اس سے سیکھا ہے، اسے فوراً استعمال میں لایے۔ صرف اپنے لیے نہ کیجیے ——— بلکہ دوسروں کے لیے بھی۔ ایسی عملیت کا انعام عمومی سوچ کی حد سے بھی بڑا ہوتا ہے۔ بولنے والے دنیا میں بہت ہیں۔ دنیا میں بہت سے لوگ ہیں جنہیں معلوم ہے کہ صحیح کیا ہے اور قوت کیا ہے، پھر بھی وہ اپنے مطلوبہ نتائج کو جنم نہیں دے پاتے۔ صرف لچھے دار باتیں کرنا ہی

کافی نہیں، آپ کو ان باتوں کو قوتِ رفتار فراہم کرنا ہے۔ حتمی قوت کچھ اور نہیں، یہی ہے۔ اوجِ کامرانی کے حصول کے لیے ضروری اقدامات کے لیے خود کو تیار کرنے کی حتمی قوت! فلاڈیلفیا کے 76 سالہ جیولیس ارونگ کی زندگی سے متعلق فلسفہ، میرے خیال میں، ''چلنے والے'' (walker) کے فلسفے کا بہترین اظہار ہے اور ماڈلنگ کے لائق بھی۔ اس کا کہنا ہے، ''میں اپنے آپ سے اتنا زیادہ طلب کرتا ہوں کہ کوئی اور شخص کبھی سوچ بھی نہیں سکتا۔'' غالباً، اس کے بہترین شخص ہونے کی وجہ بھی یہی ہے۔

دو افراد قدیم رسم و رواج کے موضوع پر بہترین مقرر سمجھے جاتے تھے۔ ایک سی سیرو تھا اور دوسرا ڈیمس تھینیز۔ جب سی سیرو (Cicero) اپنی تقریر ختم کرتا تو لوگ جی بھر کر تالیاں بجاتے اور اسے داد دیتے— ''کیا شاندار تقریر کی ہے!'' اور جب ڈیمس تھینیز تقریر ختم کرتا تو لوگ کہتے، ''چلو اٹھو! مارچ کرتے ہیں۔'' اور پھر وہ مارچ کے لیے اٹھ کھڑے ہوتے۔ پیش کاری اور ترغیب کاری میں یہی فرق ہے۔ میں دوسری نوعیت کے لوگوں میں شمولیت کا خواہاں ہوں۔ اگر آپ اس کتاب کو پڑھنے کے بعد سوچیں: کیا کمال کی کتاب ہے۔ نئے نئے طریقے اور آلات اس میں بتائے گئے ہیں۔ اور اس کی کسی چیز کو استعمال نہ کریں تو دراصل ہم دونوں کا وقت برباد ہوا۔ اور اگر آپ ابھی سے تیاری پکڑ لیں، کتاب کا دوبارہ مطالعہ کر ڈالیں اور اپنے ذہن اور جسم کو فعال کرنے کے لیے، اس کا بطور ''ہینڈ بک'' استعمال کرنے لگیں اور مطلوبہ تبدیلی کے لیے اسے گائیڈ بنا لیں تو پھر آپ زندگی کا ایسا سفر شروع کر رہے ہیں جس کی بدولت آپ ماضی میں دیکھے ہوئے اپنے خوابوں کی تعبیر لا رہے ہوں گے۔ مجھے اس لیے علم ہے کہ ان اصولوں کو اپنی زندگی میں اپنا کر، ان کے نتائج سے بہرہ ور ہو چکا ہوں۔

میں چیلنج دیتا ہوں، آپ کو اپنی زندگی کو عظیم الشان اور مثالی بنانے کا! میں آپ کو ان لوگوں میں شامل ہونے کا چیلنج دیتا ہوں جن کی زندگیاں علم و آگہی پھیلاتی ہیں اور جو اپنی باتوں کو عملی شکل دیتے ہیں۔ یہ لوگ کامرانی کے ایسے ماڈل ہیں جن پر پوری دنیا رشک کرتی ہے۔ چند گنے چنے لوگوں کی اس مثالی ٹیم میں شامل ہوں جو محض خواہش نہیں کرتے بلکہ اسے عملی جامہ پہناتے ہیں— نتائج کے حامل لوگ جو اپنی زندگی کو اپنی خواہشات اور پسند کے مطابق تشکیل دیتے ہیں۔ میری زندگی بھی انہی لوگوں کے قصوں، کہانیوں سے متاثر ہے جو اپنے ذرائع کو اپنے اور دوسروں کے لیے نئی کامیابیاں اور کامرانیاں پیدا کرنے میں استعمال کرتے ہیں۔ ممکن ہے کسی روز، میں آپ کی کامیابیوں کی داستان سنا رہا ہوں۔ اگر اس سمت

بڑھنے میں، یہ کتاب آپ کی مدد کرتی ہے تو میں اپنے آپ کو واقعتاً خوش نصیب تصور کروں گا۔

خودآ گہی، نشوونما اور آگے بڑھنے کی آپ کی لگن اور وابستگی اور اس سلسلے میں—— ان چند اصولوں کے ساتھ، جنہوں نے میری زندگی کو امتیازی شکل دی—— مجھے اپنے ساتھ شامل ہونے کی اجازت دینے کے لیے، میں آپ کا ممنون ہوں۔ خدا کرے انسانی کامیابی اور سربلندی کے لیے آپ کی کوششیں مسلسل جاری رہیں اور ثمر بار ہوں۔ خدا کرے کہ آپ اپنے مقاصد کے حصول کے ساتھ ساتھ، مزید آگے بڑھیں اور زیادہ اہم مقاصد کے لیے خود کو وقف کریں تاکہ آپ کے خواب عملی شکل اختیار کر سکیں اور آپ مزید عظیم خواب دیکھ سکیں؛ اس زمین اور اس کی دولت کے مزے لوٹنے کے لیے ہی نہیں بلکہ اسے بہتر زندگی گزارنے کی جگہ بنانے کے لیے، زندگی سے صرف اپنے مطلوبہ اہداف کی حد تک نہیں بلکہ محبت، شفقت اور احسان پھیلانے کے لیے۔